

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA**

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

TITULACIÓN: **MÁSTER EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS E  
INSTITUCIONES TURÍSTICAS**

TRABAJO FIN DE MÁSTER



# **EL TURISMO DE BODAS EN LA REGIÓN DE MURCIA: ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS**



FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA  
E M P R E S A

Alumna: Marta Sánchez Donate

Director: Antonio García Sánchez

Junio, 2019.

**INDICE**

<b>0. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>5</b>
<b>2. FUNDAMENTACIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1. Objetivos.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2. Metodología.....</b>	<b>6</b>
2.2.1. Metodología para la elaboración del marco teórico.....	6
2.2.2. Metodología para la elaboración de la fase práctica.....	6
2.2.2.1. Criterios para la selección de la muestra.....	7
<b>3. EL TURISMO DE BODAS.....</b>	<b>8</b>
<b>3.1. Revisión bibliográfica y conceptualización.....</b>	<b>8</b>
<b>3.2. La Región de Murcia como destino de bodas.....</b>	<b>12</b>
3.2.1. El turismo de bodas desde el punto de vista de profesionales del sector nupcial de la Región de Murcia. ....	15
<b>4. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>22</b>
<b>4.1. Debilidades.....</b>	<b>22</b>
<b>4.2. Amenazas.....</b>	<b>22</b>
<b>4.3. Fortalezas.....</b>	<b>23</b>
<b>4.4. Oportunidades.....</b>	<b>23</b>
<b>4.5. Conclusiones análisis DAFO y recomendaciones.....</b>	<b>25</b>
<b>5. LOS TURISTAS DE BODAS EN LA REGIÓN DE MURCIA .....</b>	<b>27</b>
<b>5.1. Perfil sociodemográfico.....</b>	<b>27</b>
<b>5.2. Características del viaje.....</b>	<b>30</b>
5.2.1. Tipo de alojamiento.....	31
5.2.2. Duración de la estancia.....	35
5.2.3. Justificación de elección del destino.....	38
<b>5.3. Características del evento.....</b>	<b>39</b>
5.3.1. Número de invitados.....	40
5.3.2. Mes en el que se celebró la boda.....	41
5.3.3. Valoración aspectos relevantes.....	43
<b>6. CONCLUSIONES FINALES.....</b>	<b>44</b>
<b>7. ANEXOS.....</b>	<b>48</b>
<b>7.1. Anexo I.....</b>	<b>48</b>
<b>7.2. Anexo II.....</b>	<b>49</b>
<b>8. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>51</b>

## **INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS**

### **TABLAS**

**Tabla 1: Beneficios del turismo de bodas para los agentes implicados. (Página 10)**

**Tabla 2: Oferta hotelera en la Región de Murcia. (Página 12)**

**Tabla 3: Viajeros zona de costa Región de Murcia 2018. (Página 14)**

**Tabla 4: Pernoctaciones zona de costa Región de Murcia 2018. (Página 14)**

**Tabla 5: Análisis DAFO. (Página 24)**

### **GRÁFICOS**

**Gráfico 1: Número de viajeros Región de Murcia 2018. (Página 13)**

**Gráfico 2: Número de pernoctaciones Región de Murcia 2018. (Página 13)**

**Gráfico 3: Turistas de bodas en la Región de Murcia según residencia. (Página 27)**

**Gráfico 4: Residencia turistas de bodas internacionales. (Página 28)**

**Gráfico 5: Residencia turistas de bodas nacionales. (Página 29)**

**Gráfico 6: Turistas de bodas según edad. (Página 30)**

**Gráfico 7: Tipo de alojamiento contrayentes nacionales. (Página 31)**

**Gráfico 8: Tipo de alojamiento invitados nacionales. (Página 32)**

**Gráfico 9: Tipo de alojamiento contrayentes internacionales. (Página 33)**

**Gráfico 10: Tipo de alojamiento invitados internacionales. (Página 34)**

**Gráfico 11: Duración de la estancia contrayentes nacionales. (Página 35)**

**Gráfico 12: Duración de la estancia invitados nacionales. (Página 35)**

**Gráfico 13: Duración de la estancia contrayentes internacionales. (Página 36)**

**Gráfico 14: Duración de la estancia invitados internacionales. (Página 37)**

**Gráfico 15: Justificación elección del destino turistas nacionales. (Página 38)**

**Gráfico 16: Justificación elección del destino turistas internacionales. (Página 39)**

**Gráfico 17: Número de invitados bodas nacionales. (Página 40)**

**Gráfico 18: Número de invitados bodas internacionales. (Página 40)**

**Gráfico 19: Mes celebración bodas nacionales. (Página 41)**

**Gráfico 20: Mes celebración bodas internacionales. (Página 42)**

**Gráfico 21: Valoraciones turistas de bodas nacionales. (Página 43)**

**Gráfico 22: Valoraciones turistas de bodas internacionales. (Página 43)**

## **0. RESUMEN EJECUTIVO/ABSTRACT**

En el presente proyecto, denominado el turismo de bodas en la Región de Murcia, se va a analizar la situación del turismo de bodas a nivel general, así como, a nivel específico. Además, a través de entrevistas realizadas a profesionales del sector nupcial se va a determinar cómo es la situación actual y las perspectivas de futuro que este tipo de turismo tiene en la Región. Por último, a través de encuestas a contrayentes que residen fuera de la Región de Murcia, considerados turistas junto a sus invitados, se van a estudiar diferentes factores (lugar de procedencia, edad, motivaciones, etc.) que han hecho que celebren su boda en el destino.

In the present project, called the tourism of weddings in the Region of Murcia, it will analyze the situation of tourism of weddings at a general level, as well as, at a specific level. In addition, through interviews conducted with professionals in the bridal sector, it will conclude what the current situation is like and the future prospects that this type of tourism has in the Region. Finally, through surveys to couples who reside outside the Region of Murcia, considered tourists with their guests, it will study different factors (place of origin, age, motivations, etc.) that have made them celebrate their wedding in destiny.

**Palabras clave: turismo de bodas, turismo especializado, Wedding Tourism, Región de Murcia, bodas en la playa, weddings on the beach.**

## **1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

El turismo de bodas es una de las tipologías turísticas que más se han desarrollado en los últimos años, principalmente en destinos que trabajan, invierten y elaboran estrategias para posicionarse como destino nupcial (Islas Mauricio, Las Vegas, Hawái, México...). Sin embargo, existen otros muchos lugares con gran potencial que podrían sacar un mayor provecho para posicionarse como destino de bodas, como puede ser la Región de Murcia.

El estudio parte de la pregunta... ¿qué factores influyen a la hora de elegir un destino para celebrar una boda? Por ello, el proyecto se realiza con el fin de extraer cuáles son los factores emocionales, demográficos y económicos de aquellos novios que han decidido casarse en la Región de Murcia, así como, para analizar cuál es la situación del sector nupcial en la actualidad en el destino (disponibilidad de profesionales, precios, calidad de servicio...).

## **2. FUNDAMENTACIÓN DEL PROYECTO**

### **2.1. Objetivos**

El presente proyecto tiene como objetivo principal establecer un estudio sobre el turismo de bodas en la Región de Murcia. Este a su vez cuenta con dos objetivos específicos:

- Conocer la situación actual del sector nupcial en la Región de Murcia.
- Determinar las características de los turistas de bodas que eligen la Región de Murcia para celebrar su enlace.

Para alcanzar los objetivos anteriores, en primer lugar se va a contextualizar el sector turístico de bodas en la actualidad, estableciendo qué tendencias están en auge y qué características tienen los principales destinos de bodas. A partir de ahí, se analizará el destino de la Región de Murcia como destino nupcial a través del estudio de la situación turística, así como, a través de 8 entrevistas realizadas a “testigos privilegiados” (3 Wedding Planners, 2 hoteles y 3 salones de celebraciones), en las cuales explican su visión sobre la situación del turismo de bodas. Por último, a través de 103 encuestas a turistas de bodas que eligieron la Región de Murcia para celebrar su enlace se determinará cuáles son las características de estos turistas en el destino. El proyecto finalizará con unas conclusiones.

## **2.2. Metodología**

En este apartado se van a establecer qué métodos se han utilizado para lograr desarrollar el proyecto con éxito, realizando un análisis exhaustivo sobre el concepto del turismo de bodas y la situación de esta tipología turística en la Región de Murcia.

### **2.2.1. Metodología para la elaboración del marco teórico**

Esta fase tiene como objetivo contextualizar el turismo de bodas, así como, realizar una revisión bibliográfica de aquellos estudios previos relacionados con dicho producto turístico.

El procedimiento a seguir será el siguiente:

- Búsqueda y categorización de información.
- Lectura analítica y comprensión de toda la documentación categorizada.
- Ordenación de la información y redacción.

Por otro lado, para el análisis de la situación turística de la Región de Murcia se han tenido en cuenta exclusivamente los destinos de costa: La Manga y resto del Mar Menor, Águilas y Mazarrón. Esto se debe a que son los lugares donde acuden los turistas a celebrar su boda en el destino.

### **2.2.2. Metodología para la elaboración de la fase práctica**

En esta fase se han diseñado dos tipos de cuestionarios realizando así una investigación descriptiva para la recopilación de datos que conciernen al proyecto.

El primero de ellos es una entrevista dirigida a “testigos privilegiados” (profesionales del sector nupcial en la Región de Murcia), los cuales explican desde su perspectiva qué es el turismo de bodas, qué características tienen las bodas de turistas en la Región, qué dificultades y limitaciones se encuentran en el desarrollo del turismo de bodas, cómo es la cualificación y disponibilidad de los profesionales del sector y qué evolución se cree que tendrá el turismo de bodas en los próximos años. Estas entrevistas se han realizado algunas de forma presencial y otras vía telefónica, recopilando un total de 8 respuestas (2 hoteles, 3 salones de celebraciones y 3 Wedding Planners). El cuestionario se encuentra en el Anexo I.

A partir de este estudio previo de la situación, se ha elaborado un análisis DAFO para conocer las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades con las que cuenta la

Región de Murcia como destino de bodas y se han establecido una serie de conclusiones y recomendaciones con base en él.

El segundo cuestionario trata de una encuesta destinada a parejas que se han casado en la Región de Murcia pero son considerados turistas, ya que, residen fuera de esta. En ellas se han recogido los siguientes datos:

- Edad de los contrayentes.
- Lugar de residencia.
- Tipo de alojamiento en el que se hospedaron (contrayentes e invitados).
- Duración de la estancia (de contrayentes e invitados).
- Justificación de la elección del destino.
- Número de invitados.
- Mes en el que se celebró la boda.
- Valoración de 1 a 7 de: cualificación de los profesionales contratados, disponibilidad de los profesionales del sector nupcial, relación calidad-precio de los servicios contratados y satisfacción general.

Las encuestas se han realizado en dos idiomas (español e inglés) a través de Google Formularios, protegiendo así el anonimato del encuestado. Estas han sido mandadas por hoteles, salones de celebraciones y Wedding Planners a un total de 186 contrayentes, de las cuáles se han recibido respuesta de 117. De ellas, se han desechado 14, ya que, ambos residían en la Región de Murcia. Por tanto, se cuenta con una muestra de 103 turistas de bodas. Debido al número de la muestra, se reconoce que hay una reducida significatividad con un margen de error de un 10% aproximado.

#### **2.2.2.1. Criterios para la selección de la muestra**

Los criterios para la selección de la muestra en la entrevista a “testigos privilegiados” han sido los siguientes:

- Profesionales del sector nupcial excluyendo a aquellos que ofrecen servicios complementarios (fotógrafos, floristas, agencias de viajes, caterings...).
- Quedan excluidos de objeto de muestra aquellos establecimientos hoteleros y salones de celebraciones del interior de la Región, ya que, tras mantener un primer contacto con ellos se observa que, la gran mayoría, no

cuenta con turistas de bodas entre sus clientes, por lo que, no pueden dar una visión completa de la situación de esta tipología turística.

Por otro lado, los criterios para la selección de la muestra de la encuesta a turistas de bodas han sido:

- Personas que han celebrado su enlace nupcial en la Región de Murcia, pero que residen fuera.
- Se incluyen a las parejas donde uno de ellos haya residido anteriormente en la Región de Murcia.
- Quedan excluidas las parejas que eligen la Región de Murcia como destino para su luna de miel pero han celebrado su enlace en otro territorio.

### **3. EL TURISMO DE BODAS**

En este punto se va a realizar una revisión bibliográfica sobre el turismo de bodas, así como, una conceptualización de este término. A partir de ahí, se determinará cómo es la situación turística de la Región de Murcia respecto al producto de bodas realizando un análisis previo de la oferta y demanda turística en las zona de costa de la Región, así como, un estudio de las respuestas ofrecidas por los profesionales del sector nupcial en el destino.

Antes de comenzar, es importante destacar que para que un territorio pueda ser un destino turístico debe contar con tres características esenciales: recursos naturales y artificiales atractivos, una planta hotelera y una buena conectividad con mercados emisores. Por ello, lo anteriormente mencionado se va a analizar partiendo de esta premisa.

#### **3.1. Revisión bibliográfica y conceptualización**

En casi todos los países y culturas, las bodas son un evento muy importante y significativo en la vida de una pareja donde se busca, cada vez más, celebrarlo de manera única, personalizada y memorable. Así, estos eventos están tomando un gran protagonismo en el sector turístico, ya que, las parejas buscan lugares con encanto y especiales para celebrar su día con sus seres queridos. En el siglo XX nadie concebía celebrar su boda fuera de su lugar de residencia, sin embargo, gracias al cambio de paradigma, donde todos los novios quieren que su boda sea una experiencia única, así como, gracias a las agencias de viajes, al aumento de frecuencia de vuelos internacionales, a la disminución del costo, a los gestores de destino y a los profesionales del sector nupcial que lo facilitan, el turismo de bodas está en auge desde

principios del siglo XXI. Prueba de ello es lo que afirma FICCI (2017) en su estudio sobre el turismo de bodas: “hoy en día, todos los principales destinos turísticos tienen una sección que promueve el turismo de bodas en su país, lo que demuestra el hecho de que ha consolidado su posición en productos turísticos especializados.”

Tras realizar una exhaustiva revisión bibliográfica sobre el turismo de bodas se ha podido extraer información importante para contextualizar esta tipología turística de forma global. Esto ayudará posteriormente a centrar el estudio a nivel específico sobre la Región de Murcia como destino de bodas, basándose en las características principales que un destino debe poseer para posicionarse como destino nupcial.

En primer lugar, es importante conocer qué es el turismo de bodas, para ello se ha tomado de referencia la siguiente definición:

“El turismo de bodas, también conocido como turismo matrimonial, es aquel donde los novios viajan con sus invitados para intercambiar sus votos fuera de su residencia habitual, independientemente de las legalidades de la unión en su propio lugar de residencia.” (FICCI, 2017)

Por otro lado, según Major, McLeay & Waine (2010), “El mercado de turismo de bodas se compone de parejas de bodas de destino y sus invitados, así como los turistas de luna de miel. Los principales segmentos del mercado de bodas en el extranjero se pueden dividir en matrimonios por primera vez, segundos matrimonios, matrimonios del mismo sexo y ceremonias de compromiso y renovación de votos.”

Asimismo, Según Kim y Agrusa (2005), hay una gran variedad de factores que influyen en la elección de un destino pero los más predominantes son aquellos relacionados con aspectos relacionados con la naturaleza y el paisaje.

Por otra parte, los requisitos previos de un destino típico de bodas según FICCI (2017) son los siguientes:

- Facilidades para hospedarse y celebrar el banquete.
- Marco legal regulado.
- Buen clima la mayor parte del año.
- Lugares con encanto.
- Desarrollo de infraestructuras para el sector nupcial.
- Excelente conectividad.
- Cuidados recursos naturales o artificiales.

En referencia a los agentes implicados del turismo de bodas, FICCI (2017) los ha clasificado en: recién casados, invitados, hoteles y resorts, Gobierno y otros agentes

implicados. A partir de esta clasificación, en la siguiente tabla se pueden observar los beneficios que el turismo de bodas aporta a cada uno de ellos:

<b>RECIÉN CASADOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sueño hecho realidad de celebrar una boda de ensueño generando una experiencia única.</li> <li>- Les ayuda a crear una propuesta única de valor.</li> <li>- Mayores facilidades por parte de los profesionales del sector, los cuáles proporcionan paquetes turísticos especializados.</li> <li>- Se puede ahorrar en decoración, gracias a la riqueza de los entornos que pueden ofrecerse en los destinos (playas, montañas, rincones exóticos...)</li> <li>- Oportunidad de celebrar la boda y la luna de miel en el mismo lugar.</li> </ul>
<b>INVITADOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les permite conocer un nuevo destino.</li> <li>- Da la oportunidad de disfrutar de la boda a la vez que de sus vacaciones.</li> </ul>
<b>HOTELES Y RESORTS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento de ingresos.</li> <li>- Les permite desarrollar su experiencia y capacidad de mercado a través de la venta de servicios y productos cruzados.</li> <li>- Les permite vender packs especializados en bodas.</li> </ul>
<b>GOBIERNO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento de los ingresos en turismo tras la implementación exitosa del turismo de bodas en el destino.</li> <li>- Impulso del empleo local.</li> </ul>
<b>OTROS AGENTES IMPLICADOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perspectiva de negocio y capacidad de mostrar su oferta en un mercado más amplio.</li> </ul>

Tabla 1: Beneficios del turismo de bodas para los agentes implicados.

Fuente: *WeddingTourism: Destination India*. FICCI (2017)

Por otro lado, es importante conocer diferentes datos con los cuales se puede determinar el impacto global que el turismo de bodas tiene. Según Poon (2009), el tamaño del mercado global del turismo de bodas supone entre tres y seis millones de

viajes anuales a nivel mundial. Según Major, MacLeay y Waine (2010), este mercado no solamente contribuye al sector nupcial, sino también al sector del transporte, la hostelería y al sector hotelero. A partir de esto, es importante destacar que el sector nupcial está compuesto principalmente por restaurante/catering y un espacio para celebrar el enlace. Sin embargo, este sector cuenta con una oferta complementaria muy amplia: fotógrafos, videógrafos, floristas, peluquerías, maquillaje, etc...

Por otra parte, el factor más atractivo de un destino de bodas es el clima pero los requisitos legales que facilitan el proceso del matrimonio en el país son también un factor determinante a la hora de elegir un destino. En el caso de España, donde el buen clima es un hecho, tiene ciertas regulaciones (médicas, de residencia y/o administrativas) que no favorecen al desarrollo del turismo de bodas a nivel internacional. (Major, McLeay y Waine, 2010).

Por último, en referencia a la evolución global del turismo de bodas, hay diferentes tendencias en auge las cuales generan oportunidades para destinos de diferentes características paisajísticas y naturales. Por ejemplo, muchas parejas buscan algo más original que una boda en la playa, como puede ser una boda en la parte superior del Empire State, una boda bajo el agua o una boda en lugares fríos con nieve denominadas “bodas blancas”. Estas tendencias favorecen a los destinos a definir su propuesta de valor y comercializarla a los turistas de bodas facilitando hacer sus sueños realidad a través de una experiencia única. Asimismo, el turismo de bodas en cruceros ha ido en aumento en la última década. Ya no sólo son una opción para una luna de miel, sino también para celebrar la boda dentro del barco. Según Major, McLeay y Waine (2010) la mayoría de parejas que deciden casarse en un crucero son más mayores que la media de edad y suelen celebrar segundos o terceros matrimonios. Por su parte Amster (2012) afirma que el número medio de bodas anuales que las navieras más importantes celebran son: para Carnival 2.400 bodas; para Royal Caribbean un total de 800 bodas; y para Norwegian Cruises Lines 300 bodas. Otra tendencia a destacar en el turismo bodas son las bodas entre el mismo sexo, es decir, adaptación del turismo LGTB al turismo de bodas. Estos turistas poseen una renta familiar superior según Poon (2009), por lo que, son unos turistas muy rentables para los destinos. Badgett, Bradley Sears, Homer, Curtis y Kukura (2006) afirman en un estudio turístico que los tres años iniciales tras legalizar las bodas LGTB supondrían un alto beneficio económico para un país. Así, esta tendencia podría favorecer la legalización de bodas entre este colectivo en aquellos destinos que quieran beneficiarse de ella. La última tendencia en auge son las “bodas verdes” o bodas

ecológicas, las cuales se prevé que aumentarán en los próximos años en concordancia con la preocupación por la sostenibilidad y el medioambiente. Esta tendencia puede ser otra oportunidad para el mercado de bodas. Aunque en una boda prima la calidad y la extravagancia, se pueden ofrecer diferentes servicios para satisfacer a los turistas eco-friendly. Por ejemplo, utilizar material de cóctel o confeti biodegradable, ofrecer un menú con productos ecológicos o locales, etc.

### 3.2. La Región de Murcia como destino de bodas.

El sector turístico en la Región de Murcia, al igual que en el resto de España, es uno de los motores principales en la economía.

Las tipologías turísticas más demandadas en la Región en los últimos años han sido: turismo de sol y playa, turismo urbano y turismo de interior (Siles D. & García P.J., 2017). Asimismo, el turismo de cruceros está siendo en la actualidad, junto a las anteriores, una de las tipologías turísticas más practicadas en el destino que refleja datos muy positivos año tras año.

En referencia a la oferta hotelera, el número de establecimientos disponibles (hoteles y apartamentos turísticos) y de plazas hoteleras ha ido evolucionando de forma positiva. En la siguiente tabla se puede observar el número de hoteles y apartamentos turísticos que existen en las zonas que conciernen al proyecto, así como, el número total de plazas en establecimientos hoteleros a fecha del 31/12/2018.

	HOTELES 4*-5*	HOTELES 3*	APARTAMENTOS TURÍSTICOS	Nº de plazas
LA MANGA Y RESTO DEL MAR MENOR	16	8	43	12.433
MAZARRÓN	-	6	9	1.862
ÁGUILAS	1	2	1	1.219
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>53</b>	<b>15.514</b>

Tabla 2: Oferta hotelera en la Región de Murcia.

Fuente: Elaboración propia a partir de Carm (2018) y Murcia Turística (2016)

Sin embargo, el número varía según la época del año, ya que, algunos hoteles y apartamentos turísticos de costa cierran durante los meses de temporada baja, lo cual genera problemas económicos a nivel local y obstaculiza la consecución del turismo de bodas en la playa durante dichos meses debido a que los turistas no encuentran establecimientos donde alojarse. Esta estacionalidad se debe a que un 40% aproximado

de turistas llegan a las zonas costeras de la Región en los meses de temporada alta (junio, julio y agosto).

Analizando la demanda turística, se puede observar en los gráficos 1 y 2, que es a nivel regional muy estacional en función al número de viajeros y de pernoctaciones que se han reflejado en el año 2018.

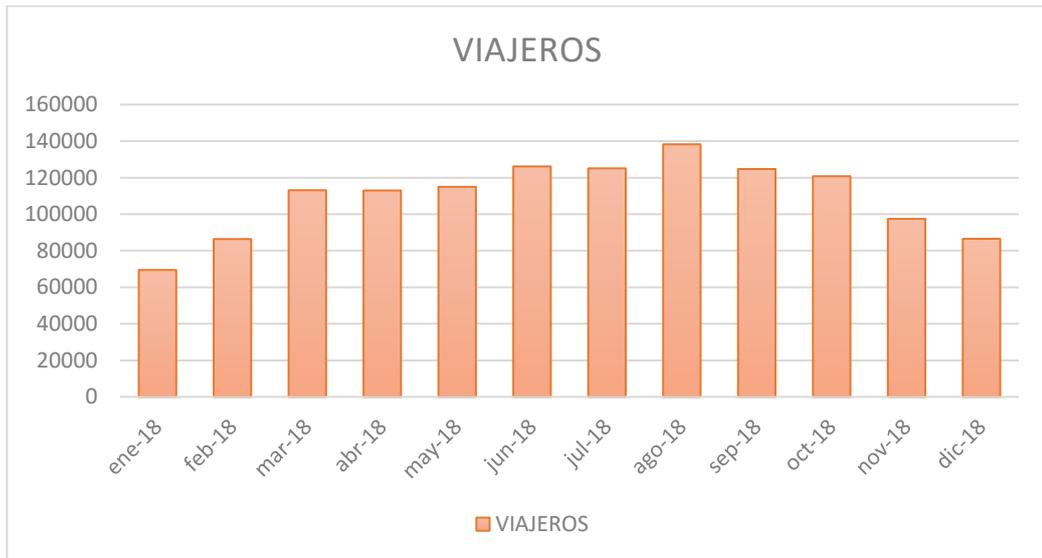


Gráfico 1: Número de viajeros Región de Murcia 2018.

Fuente: INE (2018)



Gráfico 2: Número de pernoctaciones Región de Murcia 2018.

Fuente: INE (2018)

Centrando el estudio en las zonas de costa de la Región de Murcia (lugar donde se alojan principalmente los turistas de bodas), en las tablas 3 y 4, se muestra cómo es la demanda en cada zona: La Manga, Resto del Mar Menor, Mazarrón y Águilas.

	Viajeros		
	Total	Residentes en España	No residentes en España
La Manga	158900	121482	37418
Resto Mar Menor	212822	145268	67554
Mazarrón	36609	27696	8913
Águilas	36033	26522	9511
<b>Total Costa</b>	<b>444364</b>	<b>320968</b>	<b>123396</b>

Tabla 3: Viajeros zona de costa Región de Murcia 2018.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Murcia Turística (2018)

	Pernoctaciones		
	Total	Residentes en España	No residentes en España
La Manga	824709	610903	213806
Resto Mar Menor	648108	407721	240387
Mazarrón	85466	63720	21746
Águilas	96625	69304	27321
<b>Total Costa</b>	<b>1654908</b>	<b>1151648</b>	<b>503260</b>

Tabla 4: Pernoctaciones zona de costa Región de Murcia 2018.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Murcia Turística (2018)

Como se puede observar en las tablas anteriores, el número de viajeros y pernoctaciones de residentes en España es mayor al número de viajeros y pernoctaciones de no residentes en España, por lo que, el turismo nacional predomina frente al internacional. Asimismo, la zona más demanda para viajeros (residentes y no residentes) es el Mar Menor (excluyendo a La Manga), sin embargo, la zona más demandada para pernoctar es La Manga para turistas nacionales y Resto del Mar Menor para turistas internacionales.

Otro de los indicadores turísticos que cabe destacar es el precio de las pernoctaciones, los cuales son en la Región de Murcia uno de los “más bajos del Mediterráneo español” (Siles D. y García P.J, 2017). Esto puede ser un factor favorable a la hora de decidirse por un destino, sin embargo, el grado de ocupación hotelera en la región es menor a la media española y a la media de Comunidades Autónomas del litoral Mediterráneo. Con esto, se puede decir que, los establecimientos hoteleros del destino Región de Murcia

compiten en precios para aumentar el grado de ocupación y contrarrestar ciertas debilidades como pueden ser la oferta hotelera en meses determinados en las zonas de costa o la conectividad (dos pilares fundamentales de un destino turístico).

Por otro lado, como se ha hablado en el punto anterior, dos de los factores predominantes a la hora de elegir un destino de bodas son aquellos relacionados con la naturaleza y el paisaje. Por ello, se puede decir que la Región de Murcia cumple ambos requisitos, ya que, cuenta con una serie de recursos naturales muy atractivos para los turistas de bodas: 252 kilómetros de costa, el Mar Menor y el Mar Mediterráneo, parques naturales, zonas rurales y de montaña, etc.

Así, se puede concluir que la Región de Murcia podría convertirse en un destino de bodas consolidado gracias a los recursos naturales y artificiales con los que cuenta, así como, por los precios tanto en las pernoctaciones como en la celebración del matrimonio. Estos factores se estudiarán, junto a otros, en las encuestas a contrayentes, analizando qué les ha motivado a elegir este destino y no otro.

En el siguiente apartado se determinará cómo es el turismo de bodas en el destino según los profesionales del sector de la Región, y si este puede llegar a convertirse en un relevante producto turístico, incluyéndolo en los planes estratégicos como uno de los ejes centrales en la gestión y promoción turística del destino.

### **3.2.1. El turismo de bodas desde el punto de vista de profesionales del sector nupcial de la Región de Murcia.**

Tras desarrollar qué es el turismo de bodas e introducir a la Región de Murcia como destino turístico y destino de bodas, se va a explicar qué es el turismo de bodas para los profesionales del sector, qué características tienen las bodas celebradas para turistas en el destino, qué dificultades presenta el destino como destino nupcial, cómo es la cualificación y la disponibilidad de los profesionales del sector y qué evolución se cree que tendrá el turismo de bodas en la Región. Una vez analizadas las respuestas aportadas por estos profesionales y junto a lo desarrollado anteriormente, se va a realizar un análisis DAFO que ayude a entender realmente cómo se posiciona en la actualidad el turismo de bodas en la Región de Murcia.

En referencia a lo que entienden los profesionales del sector nupcial del concepto turismo de bodas se sacan en claro las siguientes afirmaciones:

- *“El turismo de bodas representa que el motivo de que vengan turistas al destino sea a través de un enlace matrimonial.”*
- *“A nivel global, el turismo de bodas es un sector en tendencia creciente, donde todo los invitados viajan para celebrar una boda. Por ejemplo, en Sudamérica es un sector muy consolidado. A nivel regional sí que es cierto, que está aún por explotar.”*
- *“Es aquel que se genera como consecuencia de la asistencia a bodas, por parte de invitados que vienen de fuera de la localidad y aprovechan el viaje para quedarse varios días haciendo turismo por la zona.”*
- *“Es un turismo imprescindible para la Región, que si se gestionara de forma adecuada, todos saldríamos ganando”.*
- *“El turismo de bodas es un sector turístico donde contrayentes de fuera de la Región de Murcia junto a sus invitados vienen al destino y pernoctan, haciendo gasto en hoteles, restaurantes y otros servicios del sector turístico y nupcial.”*
- *“Se considera que el turismo de bodas puede ser un elemento clave para combatir la estacionalidad, principalmente en las zonas de costa.”*
- *“Es un sector en auge en la Región gracias a la costa con la que contamos, el clima durante todo el año y la disposición de los profesionales del sector (aunque algunos hoteles de costa, cierto es, que no abren durante todos los meses del año, lo cual es un hándicap para decidir casarse en la costa murciana durante los meses de noviembre, diciembre, enero, febrero y marzo).”*

En conclusión, para los profesionales del sector nupcial, el turismo de bodas es aquel producto turístico donde contrayentes e invitados celebran un enlace matrimonial en un destino concreto fuera de su residencia habitual. La elección de este destino se ve impulsada por diferentes factores económicos, sociales, culturales y emocionales.

Asimismo, este producto turístico produce beneficios económicos, sociales y culturales en el destino, tales como:

- Generación de empleo.
- Genera beneficios en la economía local.
- Reduce la estacionalidad.
- Posiciona un territorio como destino LGTB o eco-friendly.
- Destino abierto a cualquier cultura y ritos matrimoniales.

- Mejora de infraestructuras.

Además, cabe destacar que, todos los “testigos privilegiados” coinciden en que el auge del turismo de bodas en la Región de Murcia se ve frenado por el escaso apoyo de la Administración Pública y por el cierre de los establecimientos hoteleros de costa en los meses de “temporada baja”. Así, se puede determinar que la estacionalidad de la costa murciana podría reducirse desde una correcta gestión y promoción de la Región de Murcia como destino de bodas.

Por otro lado, en referencia a las características de las bodas celebradas por turistas en el destino, se pueden extraer las siguientes afirmaciones:

- *“Como norma general, este tipo de bodas no se diferencian mucho del tipo de bodas tradicionales, depende más que nada del toque playero que los novios quieran darle. Hay bodas que lo único que tiene de playa es la ceremonia en la arena, y luego el resto de acontecimientos son iguales a los de una boda normal. Pero también las hay del “tipo ibicenco” donde todos los invitados van de blanco y el banquete es de tipo chill-out, en la terraza mientras se cierra la noche.”*
- *“Respecto a la nacionalidad, dentro de España, la mayoría son de fuera de Murcia, y su procedencia es muy dispar, siendo Madrid la Comunidad Autónoma que más parejas aporta. Fuera de España, muchas parejas vienen de Inglaterra, aunque también vienen de centro Europa, Estados Unidos, incluso Australia (una media de 2/3 parejas al año vienen de este país).” Para otros, “proviene de China, Holanda, Bélgica y Sudamérica”.*
- *“Los novios nacionales quieren casarse siempre en abril, junio, julio, agosto, septiembre y octubre (sábados), aunque a los extranjeros no les importa ni el mes ni el día de la semana.” Otros opinan que “este tipo de bodas suele celebrarse en los meses de verano, ya que, de esta manera pueden hacer coincidir las vacaciones de sus invitados”.*
- *“La edad de las parejas suele estar entre los 25 y 35 años, pero también estamos teniendo bodas de personas más mayores (por motivos económicos, hijos...)”*
- *“Las pernoctaciones van en torno a 1-2 pernoctaciones por invitado por cada boda que sea de procedencia nacional, siendo una media de 90 invitados por bodas nacionales.” Para otros, “los invitados suelen aprovechar el viaje y coger*

*unos días de vacaciones con lo que la reserva hotelera es más amplia (de 2 noches a 4 noches).” Aunque todos coinciden en que “son bodas con un menor número de invitados (no más de 100), pero se pueden permitir un mayor gasto en el evento, hoteles o restaurantes.”*

- *“Los turistas de bodas internacionales suelen pasar mínimo 4 noches en el destino”. Otros afirman que “los turistas internacionales están de media 10 noches en el destino”*
- *“El gasto medio por invitado ronda en torno a las 100-110€ en el evento, más el gasto de las pernoctaciones, peluquerías, taxis, supermercados, otros restaurantes, etc...”. Asimismo, “el gasto medio por pernoctación suele rondar los 35€/persona”.*
- *“Algunas parejas que eligen la Región de Murcia para casarse es porque uno de los dos ha nacido aquí, pero por motivos personales o laborales reside en otro país o Comunidad Autónoma”.*
- *Por último, todos están de acuerdo en que “el número de asistentes ha bajado considerablemente en los últimos años: de 200 a 400 personas anteriormente a entre 50 y 150 asistentes en la actualidad.”*

En resumen, los turistas de bodas que eligen la Región de Murcia como destino para celebrar su enlace es, según los profesionales del sector, por el clima y por el mar. Sin embargo, en el apartado de justificación de elección del destino (véase apartado 5.2.3.) se contrastarán las razones reales de los novios que han celebrado su enlace en la Región, ya que, pueden haber otros factores que motivan a elegir este destino y no otro.

Por otro lado, el perfil general de un turista de bodas nacional es:

- *Contrayentes de Madrid que suelen pernoctar entre 1 y 2 noches con edad comprendida entre los 25 y los 35 años con un número de invitados de entre 100 y 150.*

Asimismo, el perfil general de un turista de bodas internacional es:

- *Contrayentes de cualquier punto geográfico, predominando Francia, Alemania, Reino Unido e Italia, en ese orden, con un número medio de invitados inferior a 100 personas y que suelen gastar más que los turistas nacionales. Esto es debido al precio de las bodas en sus respectivos países, ya que, les puede costar lo mismo celebrar el enlace en su país que invitar a sus*

familiares y amigos durante varios días a otro destino y compartir con ellos una experiencia única en un entorno diferente.

En referencia a las fechas predominantes para los turistas de bodas son también estacionales (desde abril a noviembre), pero quizá lo sean en esa medida porque, como ya se ha comentado anteriormente, la oferta de establecimientos hoteleros en la costa de la Región de Murcia es muy estacional. Es decir, el cierre de establecimientos hoteleros de costa se ven motivados por la bajada de turistas de “sol y playa” en los meses de temporada baja. Por lo que, se podría decir que el turismo de bodas en la Región de Murcia se ve condicionado por la estacionalidad del turismo de sol y playa.

Por otra parte, las dificultades que presenta el destino como destino nupcial según los profesionales del sector son:

- *“La mayor limitación es la demarcación de costas, que, aunque ya ha sido aprobado el uso del Dominio Público Marítimo Terrestre (DPMT) para la celebración de una boda en el término municipal de San Javier, Costas del Estado sigue sancionando por la ocupación de dicho espacio, lo que evidencia la poca comunicación que hay entre Administraciones.”*
- *“Hay varios aspectos como el tema de alojamiento, vuelos, transfer y traductores que se deben tener más en cuenta.”*
- *“Comunicaciones muy complicadas, aunque mejorando poco a poco.”*
- *“Mala promoción del turismo de bodas en la Región. Queremos mayor visibilidad del sector en promoción del destino.”*
- *“Escasas ayudas regionales al sector nupcial.”*
- *“Falta establecer una red de agentes por toda Europa donde puedan colocar el producto de “boda en la playa” en sus escaparates y puedan traer parejas a celebrar su boda a orillas del Mar Menor. Cuando esto se consiga, el turismo de bodas habrá ganado la partida a la estacionalidad.”*

Por tanto, respecto a las dificultades con las que cuenta la Región de Murcia para poder ser un destino de bodas competitivo son:

- Limitaciones legales.
- Falta de profesionales que dominen idiomas.
- La Administración no le da la importancia que se debería a este producto turístico.
- Poca difusión y promoción al público internacional.

Asimismo, cabe destacar que la Ley de demarcación de costas ha favorecido al término municipal de San Javier, sin embargo, aún queda crear conciencia de que esta práctica turística es muy favorable para un destino donde “todos ganan” y lo primero que se debería hacer es legalizar y regular a nivel regional el uso de espacios públicos para la celebración de eventos de diversa índole, entre ellos, las bodas.

En referencia a la calificación de los profesionales del sector y a su disponibilidad, se ha extraído lo siguiente:

- *“Lo que más falla es el idioma y la disponibilidad de los hoteles en meses de temporada baja, lo cual, dificulta la desestacionalización de la costa murciana.”*
- *“El sector nupcial es un sector muy exigente, teniendo en cuenta que, para el cliente, va a ser un único día y el más importante de su vida, por lo que no hay margen para el error, ya sea en el catering, fotógrafos, videógrafos, peluquería, alquiler de coche nupcial, etc... No obstante, además de las empresas altamente cualificadas, está empezando a emerger un intrusismo, sobre todo en fotografía y catering, que se quieren aprovechar del crecimiento de este sector, con unos precios por debajo del precio de mercado, y con unos servicios acorde al precio que dan. El problema es que el cliente no suele tener experiencia puesto que suele contratar por primera vez este tipo de servicios, y es, en su inexperiencia para evaluar y distinguir las diferentes calidades de servicios de proveedores, donde se introducen este tipo de empresas.”*
- Otros reafirman lo anterior: *“no hay muchos profesionales del sector en la Región... hay mucho intrusismo y falla mucho el idioma.”*
- *“Si nos centramos en la Región de Murcia, hay muy buenos profesionales, pero quizá en menor proporción que en otras Comunidades Autónomas. Por decirlo de alguna manera, la Región de Murcia no es de las más punteras en el sector de bodas.”*

Tras las anteriores afirmaciones de los profesionales del sector nupcial se determina que la cualificación de los profesionales es buena aunque aún faltan profesionales con idiomas que consideren que las bodas son un producto turístico... Por ello, los profesionales del sector nupcial deberían conocer cómo actúan los turistas de bodas para futuras líneas estratégicas para su negocio. Además, como en muchos mercados hay competencia desleal e intrusismo, donde

las empresas quieren aprovecharse de los beneficios que genera este producto turístico. Respecto a la disponibilidad, lo más destacable es el cierre de los hoteles de costa en temporada baja, lo que dificulta llevar a cabo una boda en la costa durante esos meses...

Por último, la evolución que se cree que tendrá el turismo de bodas en la Región de Murcia se resume en las siguientes afirmaciones de los profesionales colaboradores:

- *“La Región de Murcia tiene un gran potencial para evolucionar, ya que, como puede pasar en el Caribe, la Región tiene un clima perfecto y una oferta gastronómica excepcional.”*
- *“El turismo de bodas mejorará a la par que el resto de productos turísticos cuando existan unas mejores comunicaciones.”*
- *“Las playas y el clima son dos factores clave para el desarrollo del sector nupcial y que potencia su crecimiento.”* Otros añaden que el factor “precio” es otra de las variables que beneficia a la Región en comparación con el resto de Comunidades Autónomas de la costa Mediterránea.
- *“El turismo de bodas internacional va a aumentar gracias a la apertura del Aeropuerto de Corvera. El mercado nacional puede que se mantenga, aunque está en auge desde el año 2011 (tras la crisis).”*
- *“Es imprescindible el apoyo de la Administración Pública y una mayor promoción para lograr consolidar el turismo de bodas en la Región.”*

Tras estas afirmaciones sobre la evolución del sector nupcial, se concluye que es un sector en auge que cuenta con atractivos recursos naturales, artificiales y humanos y que, poco a poco, podría posicionarse como un destino de bodas de calidad si se cuenta con el apoyo de la Administración Pública y se incluye como producto turístico en las acciones de promoción nacionales, pero sobre todo, internacionales.

#### **4. ANÁLISIS DAFO**

En este punto se va a desarrollar, tras lo visto hasta ahora, una matriz DAFO (véase Tabla 5), para lograr comprender cuáles parece que son las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que posee la Región de Murcia para lograr posicionarse como un destino de bodas competitivo. De esta manera, se podrá determinar en qué situación se encuentra en la actualidad este producto turístico y se podrá establecer, tras analizar las respuestas de los contrayentes, futuras líneas de actuación, sugerencias y recomendaciones.

##### **4.1. Debilidades**

Los principales puntos débiles que presenta la Región de Murcia son:

- Escaso apoyo de la Administración Pública a este producto turístico y a los profesionales del sector.
- Profesionales del sector nupcial sin idiomas.
- Gran intrusismo en el sector principalmente en fotografía, vídeo y catering.
- Requisitos legales para contraer matrimonio en el destino muy estrictos para turistas internacionales.
- Inexistencia de un plan estratégico de turismo de bodas.
- Inexistencia de empresas en la Región dedicadas a la comercialización del producto turístico de bodas.

##### **4.2. Amenazas**

Las amenazas que afectan al sector nupcial en la Región de Murcia son:

- Destinos competidores de bodas a nivel nacional con mejores posiciones en infraestructuras, cualificación y accesibilidad.
- Destinos de bodas muy consolidados a nivel internacional.
- Destino con estacionalidad, debido al turismo de sol y playa.
- Pocas conexiones entre el Aeropuerto de Corvera y el resto de provincias y países.
- Inexistencia de una red ferroviaria de alta velocidad (AVE)
- Cierre de establecimientos hoteleros de la costa murciana en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.

### **4.3. Fortalezas**

Los principales puntos fuertes con los que cuenta la Región de Murcia para convertirse en un destino de bodas son:

- Atractivo clima durante todo el año, especialmente en los meses de otoño e invierno, donde en otros destinos sería inviable la celebración de una boda a orillas del mar.
- Diversidad en la oferta gastronómica regional.
- Recursos naturales únicos como los 250 kilómetros de playa o los atardeceres en el Mar Menor.
- Oferta complementaria diversificada (actividades de ocio, deportivas, culturales, wellness...).
- Disponibilidad de espacios históricos públicos para la celebración de bodas (Fuerte de Navidad, Castillo de la Concepción...).
- Extensa red de carreteras que conecta a la Región con cualquier punto peninsular.
- Disponibilidad de los salones de celebraciones ubicados cerca del mar durante todo el año.
- Cercanía entre los diferentes puntos atractivos de la Región.

### **4.4. Oportunidades**

- Llegada del AVE a la Región de Murcia en 2020.
- Posibilidad de crear sinergias profesionales con otros destinos de costa.
- Mayor coordinación entre los agentes públicos y privados del sector nupcial.
- Fomentar el asociacionismo entre profesionales del sector nupcial.
- Regular la legislación y los trámites para facilitar el matrimonio en el destino.

EL TURISMO DE BODAS EN LA REGIÓN DE MURCIA: ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS

DEBILIDADES → CORREGIR	AMENAZAS → AFRONTAR
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Escaso apoyo de la Administración Pública a este producto turístico.</li> <li>✓ Profesionales del sector nupcial sin idiomas.</li> <li>✓ Gran intrusismo en el mercado nupcial.</li> <li>✓ Requisitos legales para contraer matrimonio en el destino muy estrictos para turistas internacionales.</li> <li>✓ Inexistencia de un plan estratégico de turismo de bodas.</li> <li>✓ Inexistencia de empresas especializadas en el producto turístico de bodas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Destinos competidores de bodas a nivel nacional con mejores posiciones en infraestructuras, cualificación y accesibilidad.</li> <li>✓ Destinos de bodas muy consolidados a nivel internacional.</li> <li>✓ Inexistencia de una red ferroviaria de alta velocidad (AVE)</li> <li>✓ Pocas conexiones entre el Aeropuerto de Corvera y el resto de provincias y países.</li> <li>✓ Cierre de establecimientos hoteleros de la costa murciana en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.</li> <li>✓ Destino con estacionalidad.</li> </ul>
FORTALEZAS → MANTENER Y MEJORAR	OPORTUNIDADES → EXPLOTAR
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Buen clima durante todo el año.</li> <li>✓ Diversidad en la oferta gastronómica regional.</li> <li>✓ Recursos naturales únicos.</li> <li>✓ Oferta complementaria diversificada (actividades de ocio, culturales, deportivas, wellness...)</li> <li>✓ Disponibilidad de espacios históricos públicos para la celebración de bodas (Fuerte de Navidad, Castillo de la Concepción...).</li> <li>✓ Extensa red de carreteras que conecta a la Región con cualquier punto peninsular.</li> <li>✓ Disponibilidad de los salones de celebraciones ubicados cerca del mar durante todo el año.</li> <li>✓ Cercanía entre los diferentes puntos atractivos de la Región.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Llegada del AVE a la Región de Murcia en 2020.</li> <li>✓ Posibilidad de crear sinergias profesionales con otros destinos de costa.</li> <li>✓ Mayor coordinación entre los agentes públicos y privados del sector nupcial.</li> <li>✓ Fomentar el asociacionismo entre profesionales del sector nupcial.</li> <li>✓ Regular la legislación y los trámites para facilitar el matrimonio en el destino.</li> </ul>

Tabla 5: Análisis DAFO.

Fuente: Elaboración propia a partir de análisis de la situación.

#### 4.5. Conclusiones análisis DAFO y recomendaciones.

La situación actual de la Región de Murcia se considera muy favorable para llegar a convertirse en un destino de bodas de referencia a nivel nacional e internacional gracias a los diferentes recursos y características que le aportan un valor añadido y diferencial en competitividad. En este punto, se va a resumir el análisis previo realizado, con el fin de contextualizar y sintetizar el entorno y la situación actual de este producto turístico, así como, se van a definir una serie de recomendaciones.

Tras analizar el microentorno, se han encontrado debilidades que se deben corregir y fortalezas que se deben mantener, o incluso, mejorar.

En referencia a las **debilidades**, La Región de Murcia no dispone de un plan estratégico que se centre en la industria de bodas, esto se debe a que la gestión turística de la Región no considera que las bodas sean un producto turístico relevante en el cual se deba trabajar e invertir... Es por ello, que hay que crear ese documento donde se desarrollen diferentes retos, objetivos y acciones, los cuales sirvan para guiar a todas las empresas, asociaciones e instituciones que trabajen en el sector nupcial y mejorar el posicionamiento del destino como marca de bodas.

Por otro lado, el apoyo de las Administraciones Públicas a este sector es escaso y además no se le da promoción ni difusión al sector nupcial quizás debido a que no consideran las bodas como un producto turístico. Para corregir estas debilidades habría que demostrar desde el ámbito nupcial que los turistas de bodas tanto nacionales e internacionales aportan beneficios de diversa índole y en diferentes sectores (hostelería, transporte, turismo, etc.).

Otras debilidades del destino son el gran intrusismo que existe en el sector nupcial, así como, la existencia de profesionales del sector sin preparación idiomática. Para corregirlas se debería regular y profesionalizar el sector.

En referencia a las **fortalezas**, la Región de Murcia dispone de un buen clima durante todo el año, lo cual permite llevar a cabo la celebración de una boda en playas, lugares singulares al aire libre, etc., así como, realizar cualquier actividad complementaria en cualquier época del año. Además, el destino dispone de una diversa oferta gastronómica regional y una oferta complementaria muy atractiva (actividades de ocio, culturales,

deportivas, wellness...), lo que permite ofrecer a los turistas un amplio abanico de posibilidades. Por otro lado, en referencia a los espacios, la Región de Murcia cuenta, además de con las playas, con espacios históricos públicos para celebrar una boda con vistas al mar (castillos, miradores, paradores...). Por último, cabe destacar que la Región de Murcia posee diferentes atractivos turísticos cercanos entre sí, así como, una amplia red de carreteras que facilita la llegada al municipio desde cualquier punto de España, las cuales hay que seguir manteniendo y mejorando.

Por otra parte, tras analizar el macroentorno, se detectan diferentes amenazas que habría que afrontar y oportunidades que se deberían explotar.

En referencia a las **amenazas**, la costa mediterránea cuenta con unos destinos fuertes en relación al sector nupcial, tales como Valencia, Barcelona o Alicante, con mejores infraestructuras, mejor gestión turística, mayor presupuesto y accesibilidad excelente desde el aeropuerto que serían competencia directa de la costa regional como destino de bodas. Además, a nivel internacional, tal y como se ha comentado anteriormente, existen destinos muy consolidados en México, Estados Unidos, la India, el Caribe... Otras amenazas a destacar son el cierre de establecimientos hoteleros de costa durante los meses de “temporada baja”, así como, que la costa murciana registra una alta estacionalidad, sin embargo esto podría llegar a cambiar una vez mejore la situación del turismo de bodas, ya que, se desestacionalizarían las zonas de costa que tan encasilladas están en el turismo de sol y playa. A su vez, no se cuenta actualmente con una red ferroviaria de alta velocidad (AVE), lo que supone otro factor importante a la hora de celebrar bodas de turistas en la Región, sin embargo, en 2019-2020 se tiene prevista su llegada, por ende, favorecerá la visita del turista de bodas (principalmente nacional) al destino. Además, las conexiones entre el Aeropuerto de Corvera y el resto de países son aún escasas, pero esta amenaza podría ser eliminada cuando el aeropuerto consiga posicionarse, ya que, fue inaugurado a principios de año.

Por último, la Región de Murcia debe explotar diferentes **oportunidades**, tales como, la llegada del AVE en 2020. Por otro lado, la Región de Murcia podría establecer relaciones con otros destinos nacionales (Alicante, Valencia, Barcelona...) que se asemejen en cuanto a intereses y objetivos creando sinergias para lograr abrirse a nuevos mercados potenciales y ahorrando en gastos promocionales (promoción conjunta). Por otra parte, las Administraciones Públicas de la Región deberían establecer líneas generales de actuación para mejorar la gestión turística y coordinar a los agentes públicos y privados

dedicados al sector nupcial en la Región. Para ello, la creación de un plan estratégico, así como, el fomento del asociacionismo profesional y empresarial, pueden ser dos oportunidades clave para lograr que todos los agentes implicados tengan retos y objetivos comunes.

## 5. LOS TURISTAS DE BODAS EN LA REGIÓN DE MURCIA

En este apartado se hará un análisis de un total de 103 respuestas válidas de turistas de bodas (cuestionario en anexo II), que por residencia se distribuyen entre 60 contrayentes nacionales y 43 contrayentes residentes en el extranjero.

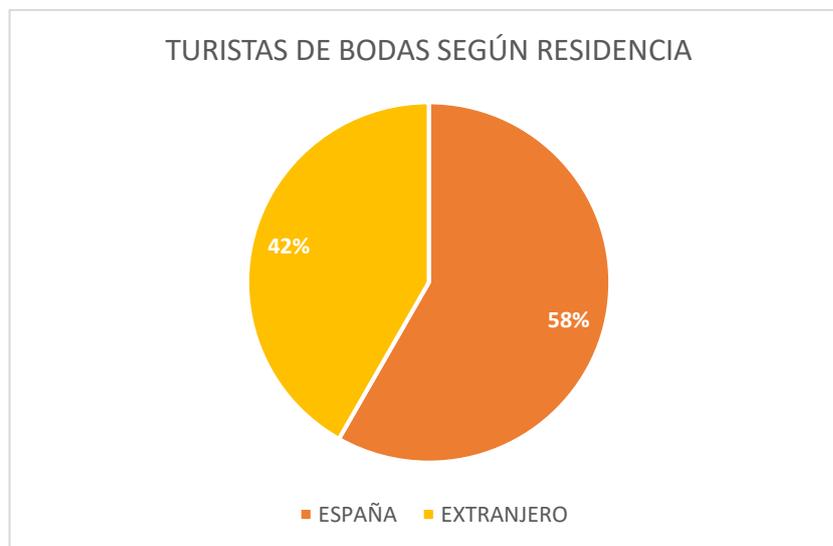


Gráfico 3: Turistas de bodas en la Región de Murcia según residencia.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

### 5.1. Perfil sociodemográfico

En referencia al perfil sociodemográfico de los contrayentes para conocer la demanda del sector de bodas en la Región de Murcia, destacar, respecto a la residencia de los extranjeros, que provienen mayoritariamente de Alemania (véase gráfico 4), así como, de Francia (véase gráfico 4).

Otros de los países que demandan en mayor medida la Región de Murcia para la celebración de su boda son: Reino Unido, Italia, Irlanda y Noruega. El resto de turistas

de bodas internacionales residen, en menor medida, en: Escocia, Holanda, Argentina, Perú, Emiratos Árabes, Colombia, Holanda, Suiza, Suecia y Turquía.

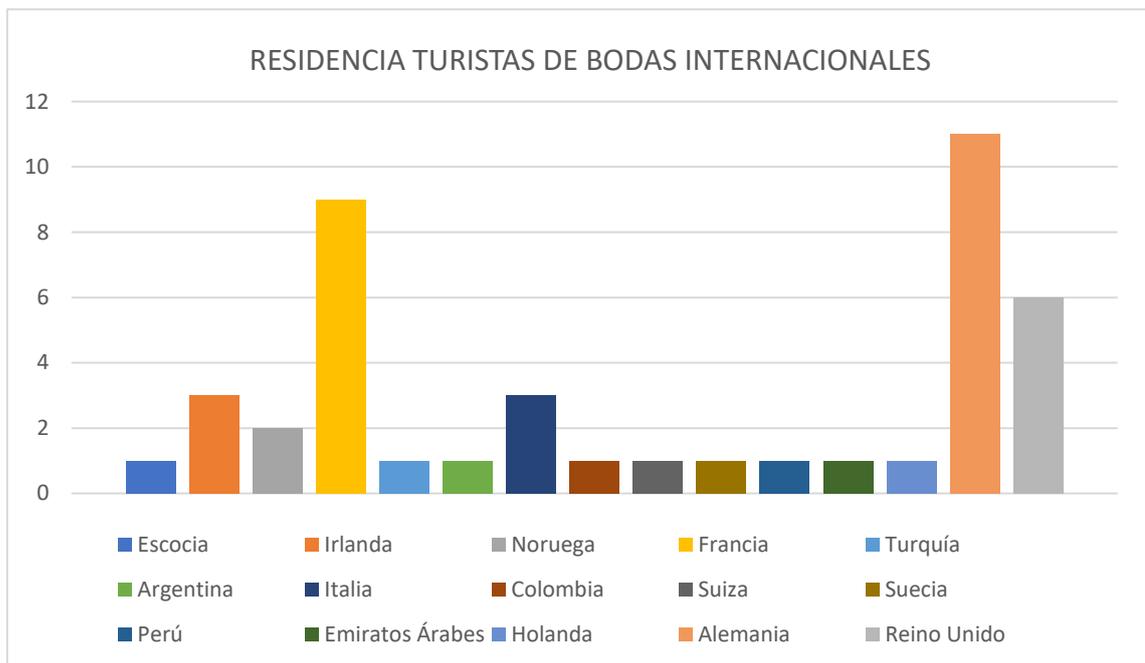


Gráfico 4: Residencia turistas de bodas internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

A pesar de la reducida significatividad de la muestra que exige prudencia en las clasificaciones, cabe destacar que el número de turistas de bodas procedente de Alemania es mayor al número de turistas de bodas de Reino Unido, siendo por el contrario la Región de Murcia un destino en el cual el mercado emisor británico es muy mayoritario.

En el gráfico 5 se muestra la residencia por provincia de los 60 contrayentes de la muestra que son turistas de bodas nacionales.

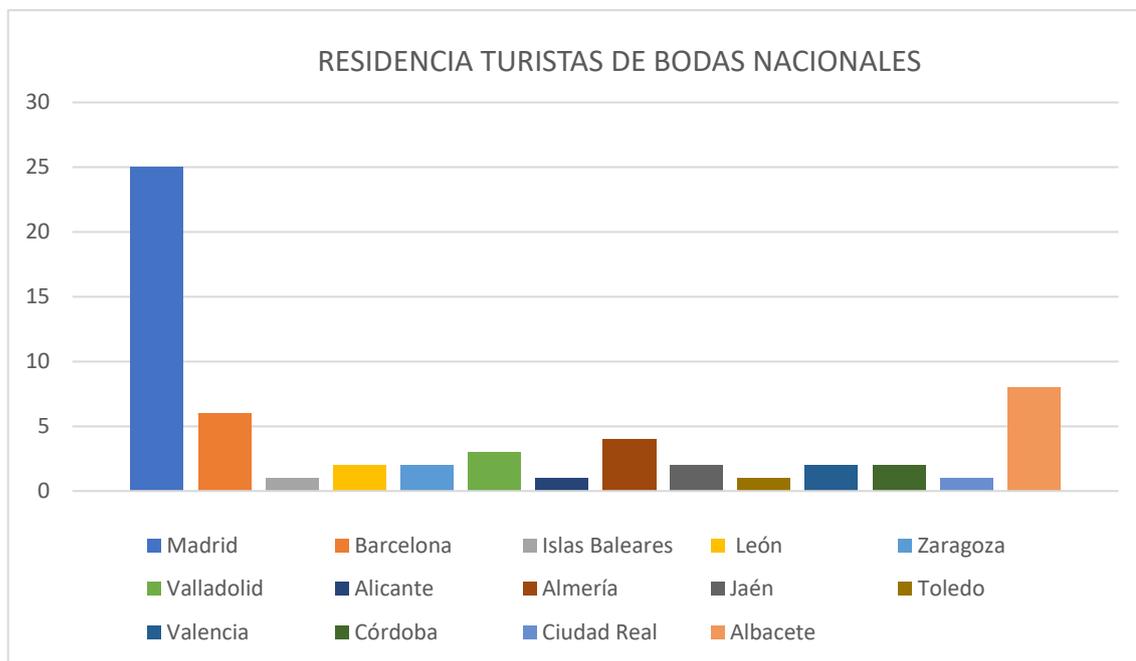


Gráfico 5: Residencia turistas de bodas nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

De los diferentes turistas de bodas nacionales que han decidido celebrar su enlace en la Región de Murcia, la gran mayoría reside en Madrid, siguiéndole en menor medida Albacete, Barcelona, Almería y Valladolid. Asimismo, otras de las provincias de residencia de los turistas de bodas nacionales han sido: Zaragoza, León, Jaén, Córdoba, Islas Baleares, Alicante, Toledo y Ciudad Real.

En este caso, si hay similitud entre la procedencia de turistas a la Región y el turismo de bodas del litoral de la Región de Murcia, ya que, los turistas provienen principalmente de Madrid, zonas de interior y de destinos limítrofes (Albacete, Almería...).

Respecto a la edad, otra de las características sociodemográficas importantes para el estudio, se han dividido las respuestas en: menores de 35 años y mayores de 35 años.

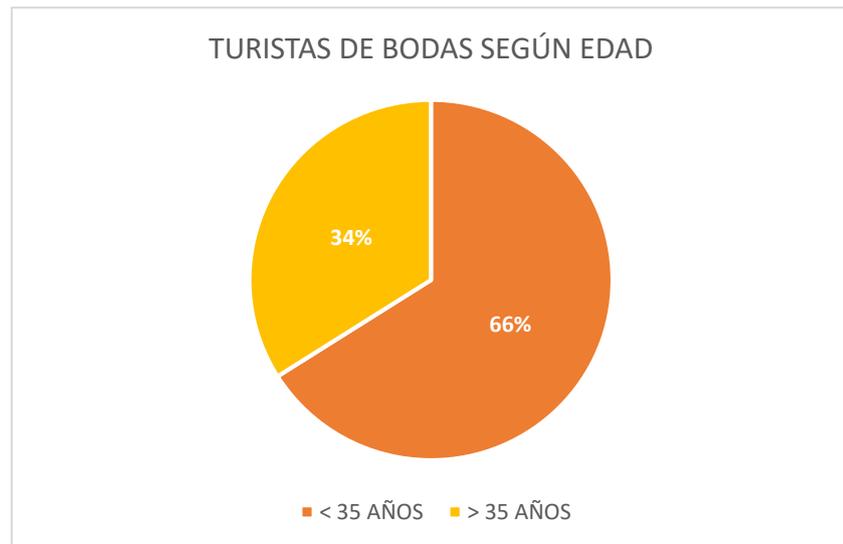


Gráfico 6: Turistas de bodas según edad.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Según los datos obtenidos, se observa que dos tercios de los contrayentes son menores de 35 años y un 34% son mayores de 35 años.

Comparando estos datos con la residencia, se puede determinar lo siguiente:

- De los menores de 35 años, un total de 46 contrayentes provienen de España y un total de 22 contrayentes provienen del extranjero.
- De los mayores de 35 años, un total de 14 contrayentes provienen de España y un total de 21 contrayentes provienen del extranjero.
- Los residentes en España son más jóvenes que los residentes en el extranjero.
- La edad media de los turistas de bodas internacionales es más alta que la de los turistas de bodas nacionales.

## 5.2. Características del viaje

En este punto se van a analizar las características del viaje tanto de los contrayentes como las de sus invitados para conocer el tipo de alojamiento que han escogido cada uno de ellos, así como, el número de noches que pernoctan en el destino dependiendo de si es un turista nacional o internacional. Además, también se van a analizar las respuestas que justifican por qué eligieron la Región de Murcia para celebrar su enlace, conociendo así las motivaciones de elección del destino.

### 5.2.1. Tipo de alojamiento

En este subapartado se va a determinar qué tipo de alojamiento han elegido los turistas de bodas diferenciando entre contrayentes e invitados. Las respuestas se han dividido en: hoteles de 4 y 5 estrellas, hotel de 3 estrellas, apartamentos turísticos, casa de familiares o amigos y villas.

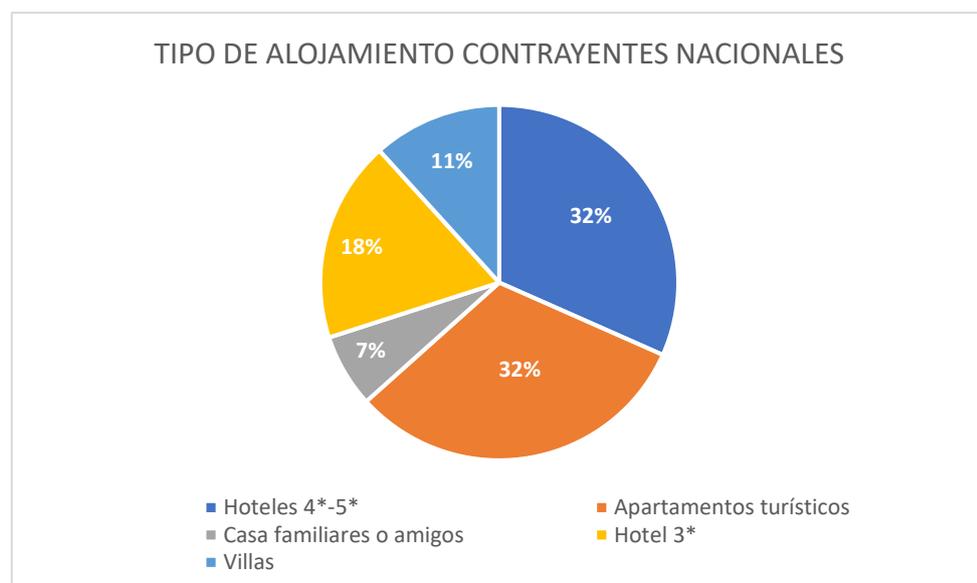


Gráfico 7: Tipo de alojamiento contrayentes nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Según los datos reflejados en el gráfico anterior se observa que del total de 60 contrayentes nacionales de la muestra, un tercio de ellos, el 32%, se alojaron en hoteles de 4 y 5 estrellas, del mismo modo que en apartamentos turísticos (otro 32%). Por lo que, los hoteles de 4 y 5 estrellas y los apartamentos turísticos son los establecimientos hoteleros favoritos para dos tercios de los recién casados a nivel nacional. Por otro lado, un 18% se alojaron en hoteles de 3 estrellas y un 11% se alojaron en villas. Por último, la opción menos frecuente ha sido en casa de familiares o amigos.

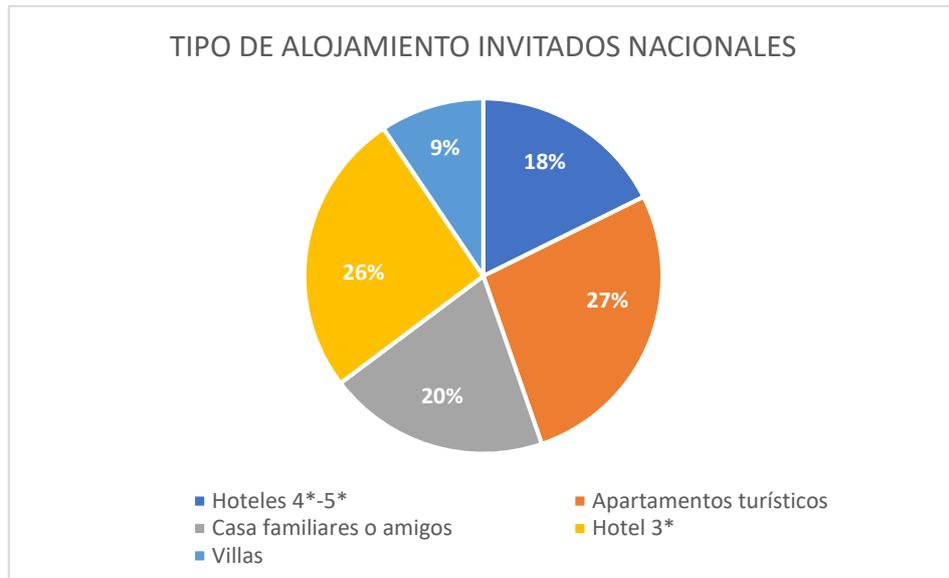


Gráfico 8: Tipo de alojamiento invitados nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

En referencia al tipo de alojamiento utilizado por los invitados de bodas nacionales se observa que los establecimientos más frecuentes son los apartamentos turísticos (27%) y el hotel de 3 estrellas (26%). Por otro lado, los establecimientos menos frecuentes en los invitados de bodas nacionales son los hoteles de cuatro y cinco estrellas (18%) y las villas (9%).

Con este análisis del tipo de alojamiento de turistas de bodas nacionales se puede concluir que tanto invitados como contrayentes buscan calidad en los alojamientos, pero también practicidad (cercanía al lugar de la celebración, precio, etc...). El tipo de alojamiento de los contrayentes es de mayor calidad, por la categoría de los establecimientos elegidos, que el de los invitados.

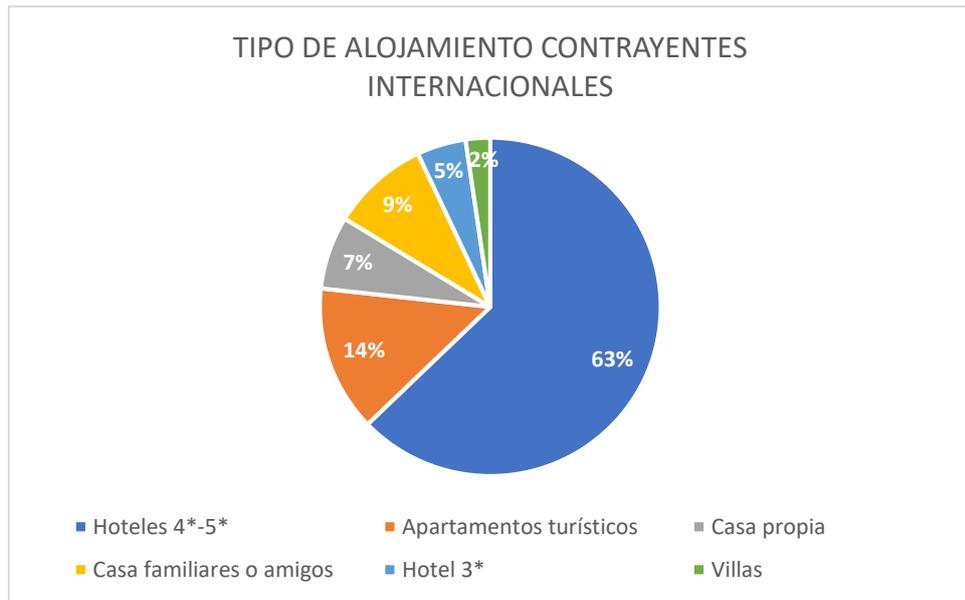


Gráfico 9: Tipo de alojamiento contrayentes internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

En referencia al tipo de alojamiento de los contrayentes internacionales, se observa que casi dos tercios de la muestra (63%) escogieron hoteles de 4 y 5 estrellas para alojarse en el destino. Comparando este resultado con los turistas nacionales, destaca que los turistas internacionales llevan asociado un mayor gasto en alojamiento por día al demandar establecimientos de mayor categoría en el destino que los turistas nacionales.

Por otro lado, los establecimientos hoteleros que han escogido los turistas internacionales (contrayentes) en menor medida han sido: apartamentos turísticos (14%), casa familiares o amigos (9%), casa propia (7%), hotel de 3 estrellas (5%) y villas (2%). Cabe destacar que la opción de casa propia ha sido escrita por ellos en la opción de “otros” (véase anexo II), por lo que, esos turistas internacionales que han celebrado su boda en la Región tienen su segunda residencia en el destino que aconseja modificar cuestionario para próximas emisiones.

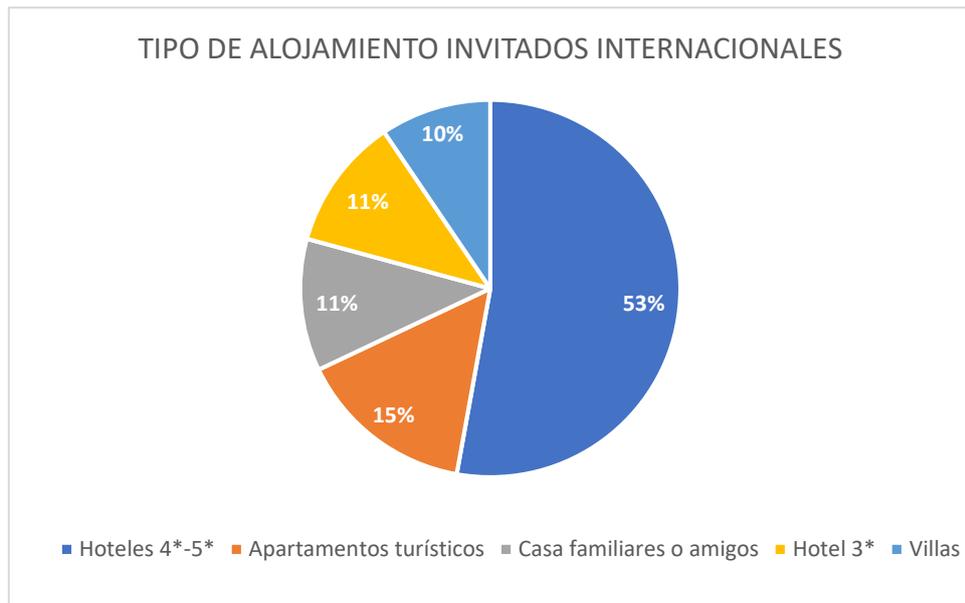


Gráfico 10: Tipo de alojamiento invitados internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Respecto al tipo de alojamiento de los invitados de bodas con contrayentes internacionales, se observa que los hoteles de 4 y 5 estrellas (53%) son los más predominantes. Asimismo, los apartamentos turísticos son también uno de los establecimientos hoteleros más representativos (15%). Por otro lado, los hoteles de 3 estrellas (11%), las casas de familiares y amigos (11%), así como, las villas (10%) son el tipo de alojamiento menos frecuente en los turistas invitados.

De este modo, similarmente a las bodas nacionales, los contrayentes se alojan en establecimientos de más categoría que la media de sus invitados. Adicionalmente, se puede concluir que ambos, los contrayentes e invitados residentes en el extranjero, buscan una mayor categoría en el alojamiento que los turistas residentes en España.

### 5.2.2. Duración de la estancia

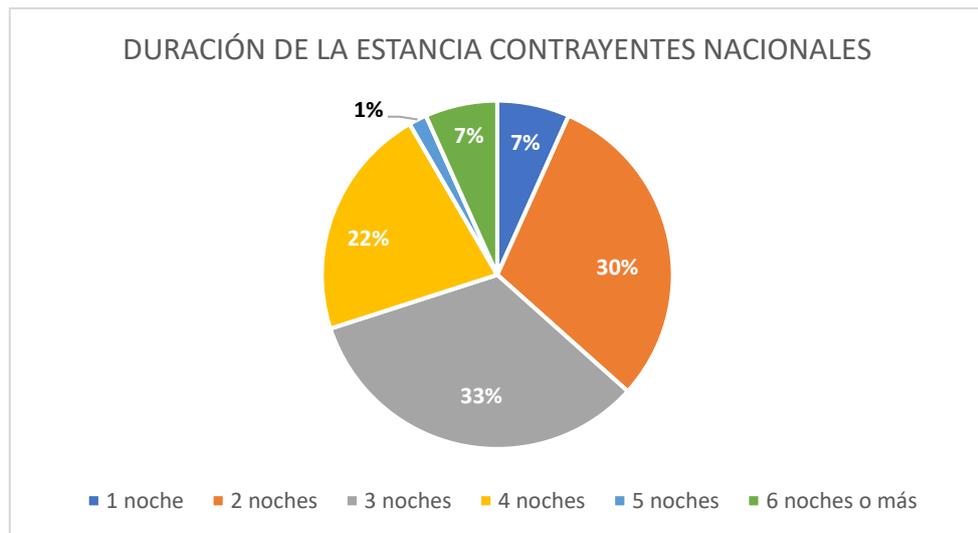


Gráfico 11: Duración de la estancia contrayentes nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

La duración de la estancia de los contrayentes nacionales (véase gráfico 11), va desde 1 noche a 6 o más noches. La mayoría de la muestra pasa entre 2 (30%) y 3 noches (33%) en el destino. Un 22% ha pasado 4 noches en el destino y sólo un 7% de la muestra ha pasado 1 noche o 6 o más noches respectivamente.



Gráfico 12: Duración de la estancia invitados nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

En referencia a la duración de la estancia de los invitados nacionales, pasan no más de 4 noches, pernoctando la gran mayoría únicamente 2 noches (68%), coincidiendo esto con las respuestas a las entrevistas de los profesionales del sector nupcial (véase punto 3.2.1.). Por otra parte, un 12% de la muestra ha pernoctado 3 noches en la Región de Murcia, un 10% de la muestra ha pasado 1 noche en el destino y otro 10% de la muestra ha permanecido 4 noches.

Como se puede observar, la duración de la estancia de los invitados nacionales es más corta que la duración de la estancia de los contrayentes nacionales.

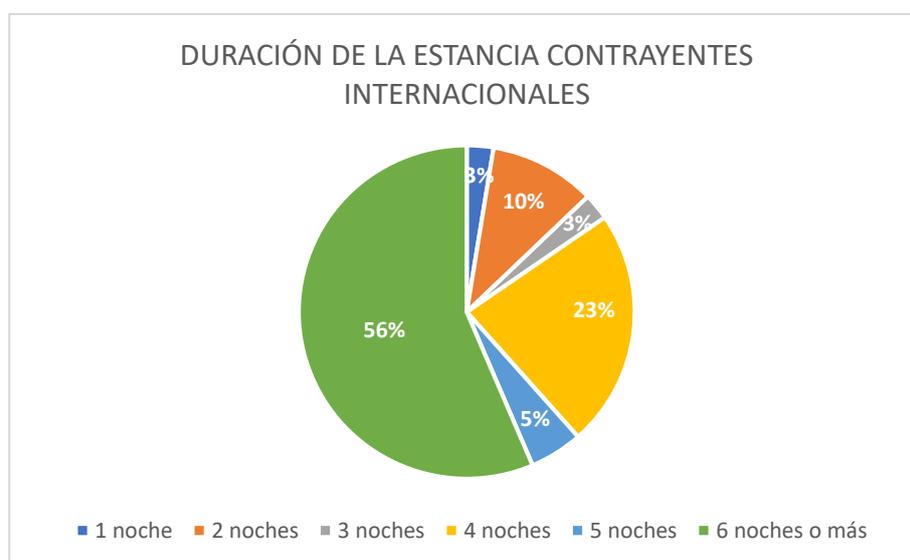


Gráfico 13: Duración de la estancia contrayentes internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

En referencia a la duración de la estancia de los contrayentes internacionales, se observan grandes diferencias respecto a la duración de la estancia de los contrayentes nacionales. Mientras que los turistas nacionales pasan entre 2 y 3 noches en el destino, los contrayentes internacionales pasan mayoritariamente 6 o más noches en el destino (56% de la muestra). Sumando el número de contrayentes que pernoctan 4,5 o 6 noches o más en la Región se estima que un total del 84% de turistas internacionales permanecen en el destino más de 4 días. El resto han pernoctado 1 noche (3%), 2 noches (10%) y 3 noches (3%). Es decir, la duración de la estancia de los contrayentes internacionales es más larga que la duración de la estancia de los contrayentes nacionales.

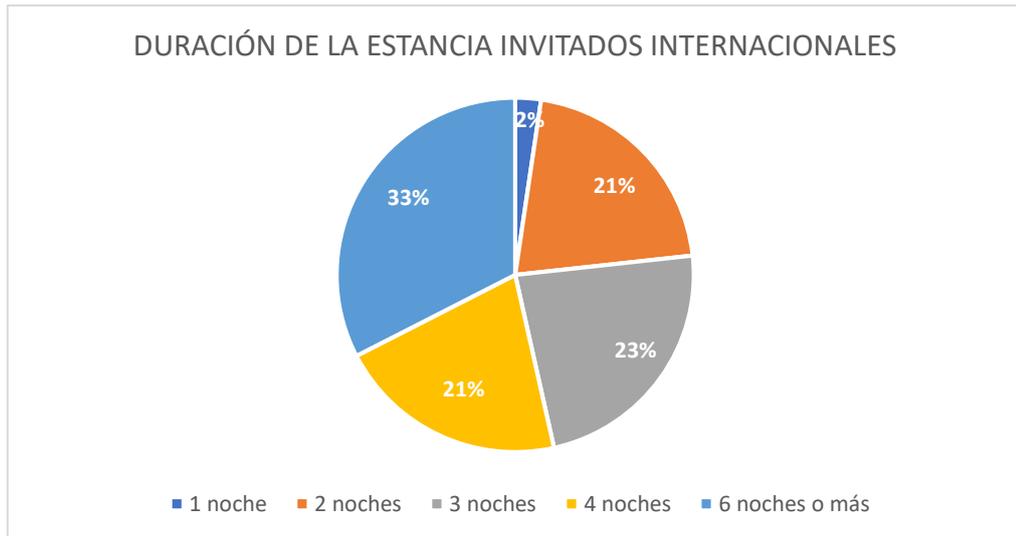


Gráfico 14: Duración de la estancia invitados internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Por último, la duración de la estancia de los invitados internacionales también es mayor que la de los invitados nacionales, representando un total del 33% de la muestra aquellos que han pernoctado 6 o más noches en el destino y un 21% de la muestra aquellos que han permanecido en el destino 4 noches. Otros han pernoctado 3 noches (23%), 2 noches (21%) y 1 noche (2%).

Esto es debido en parte a la variable del coste en transporte: cuanto mayor sea el coste en transporte a un destino, mayor será en principio la duración de la estancia en el mismo.

### 5.2.3. Justificación de elección del destino

En este subapartado se va a determinar cuáles han sido las razones principales por las cuales los turistas de bodas han decidido celebrar su enlace matrimonial en el litoral de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

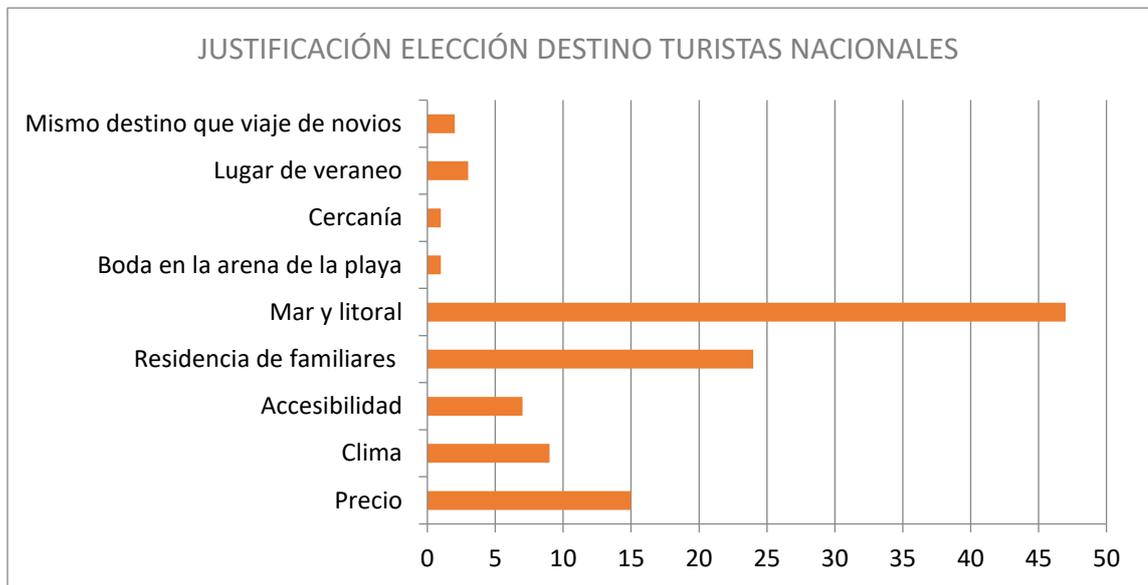


Gráfico 15: Justificación elección del destino turistas nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Para los turistas nacionales, el motivo principal de la elección del destino ha sido “mar y litoral” (78,3%) , por lo que, se consideraría el recurso en este caso natural que juega como factor más importante que posee la Región de Murcia para ser un destino de bodas consolidado a nivel nacional. Otros de los factores predominantes para los turistas nacionales a la hora de elegir el destino han sido: residencia de familiares (40%), precio (25%), clima (15%) y accesibilidad (11,66%).

Por último, otros de los motivos por los cuales los turistas de bodas nacionales han escogido la Región de Murcia para celebrar su enlace han sido: “boda en la arena de la playa”, “lugar de veraneo”, “mismo destino que viaje de novios” y “cercanía”.

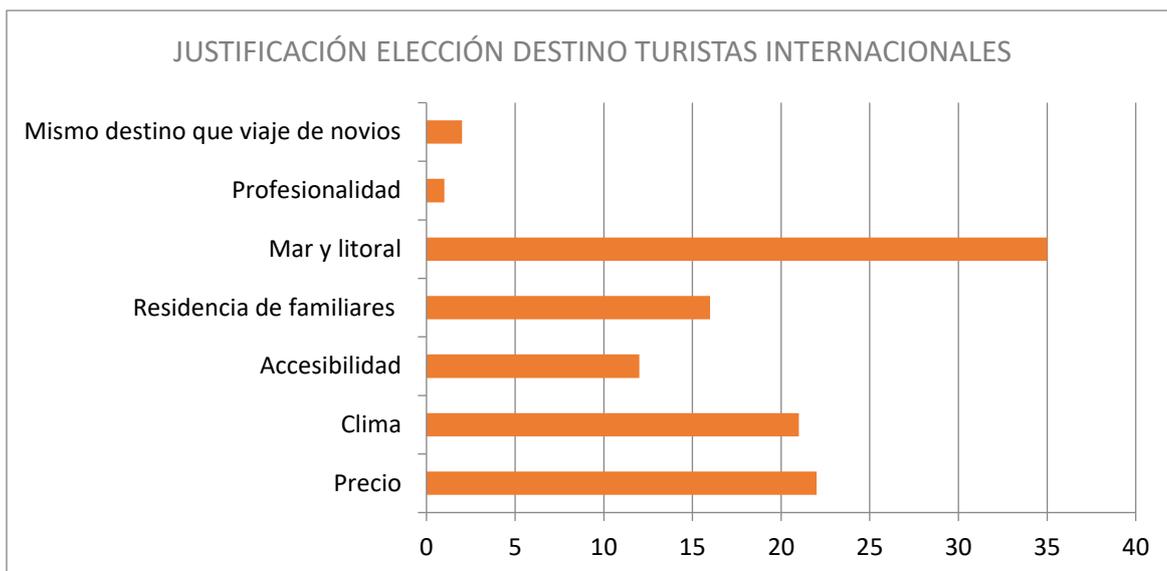


Gráfico 16: Justificación elección del destino turistas internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Para los turistas internacionales, el motivo principal de la elección del destino ha sido también “mar y litoral” (81,39%) , por lo que, se consideraría el recurso más importante que posee la Región de Murcia para ser un destino de bodas consolidado también a nivel internacional. Otros de los factores predominantes para los turistas internacionales a la hora de elegir el destino han sido: precio (51,16%), clima (48,83%) residencia de familiares (37,20%) y accesibilidad (27,90%). En este caso, los turistas internacionales prestan mayor atención al precio y al clima, aunque es notable también el factor de residencia de familiares y de accesibilidad.

Por último, otros de los motivos por los cuales los turistas de bodas internacionales han escogido la Región de Murcia para celebrar su enlace han sido: “mismo destino que viaje de novios” y “profesionalidad”.

### 5.3. Características del evento

En este punto se van a analizar las características del evento: número de invitados, temporalidad del turismo de bodas y valoración de 1 a 7 de aspectos relevantes (satisfacción general, relación calidad-precio, disponibilidad de los profesionales del sector nupcial y cualificación de los profesionales contratados).

### 5.3.1. Número de invitados



Gráfico 17: Número de invitados bodas nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

En las bodas nacionales, el número de invitados se encuentra entre 50 y 100 (53%) y entre 100 y 200 (42%). Esto coincide con lo declarado por los profesionales del sector nupcial en las entrevistas analizadas en el punto anterior. Solamente una pareja nacional de la muestra ha celebrado su boda en la Región de Murcia con más de 200 invitados (2%) y dos parejas nacionales de la muestra han celebrado su enlace en el destino con menos de 50 invitados (3%).

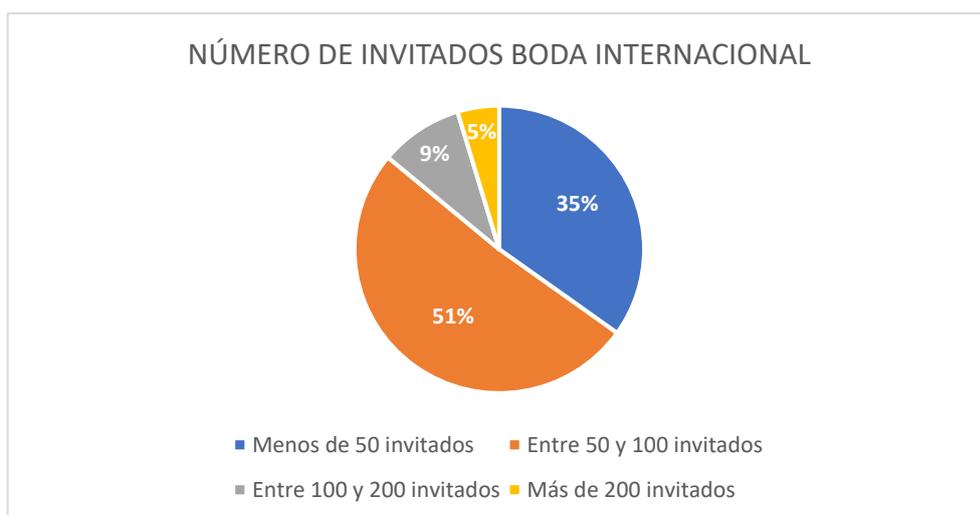


Gráfico 18: Número de invitados bodas internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

En las bodas internacionales, el número de invitados se encuentra entre 50 y 100 (51%) y en menos de 50 invitados (35%). Esto también coincide con lo declarado por los profesionales del sector nupcial en las entrevistas. Solamente un 14% internacionales de la muestra ha celebrado su boda con más de 100 invitados.

A partir de esto, se puede concluir que las bodas nacionales tienen un mayor número de invitados que las bodas internacionales.

### 5.3.2. Mes en el que se celebró la boda

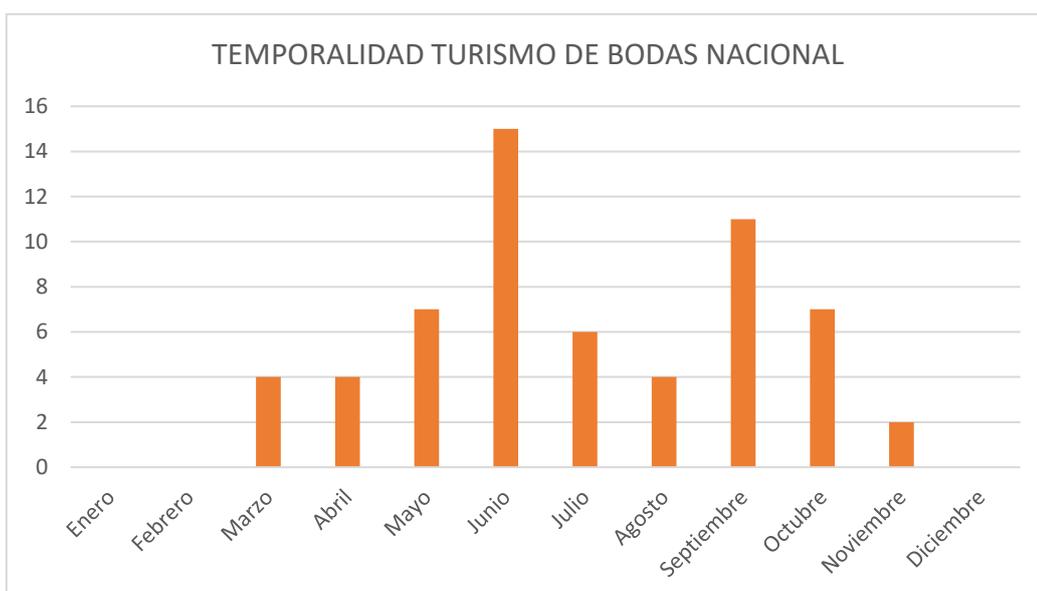


Gráfico 19: Mes celebración bodas nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

El turismo de bodas a nivel nacional se practica mayoritariamente en los meses de mayo (11,66%), junio (25%), septiembre (18,33%) y octubre (11,66%). En menor medida, los contrayentes nacionales eligen los meses de marzo (6,66%), abril (6,66%), julio (10%), agosto (6,66%) y noviembre (3,33%).

Como se puede observar, el turismo de bodas de origen nacional es estacional, aunque se ve condicionado por otras tipologías turísticas como es el sol y playa.

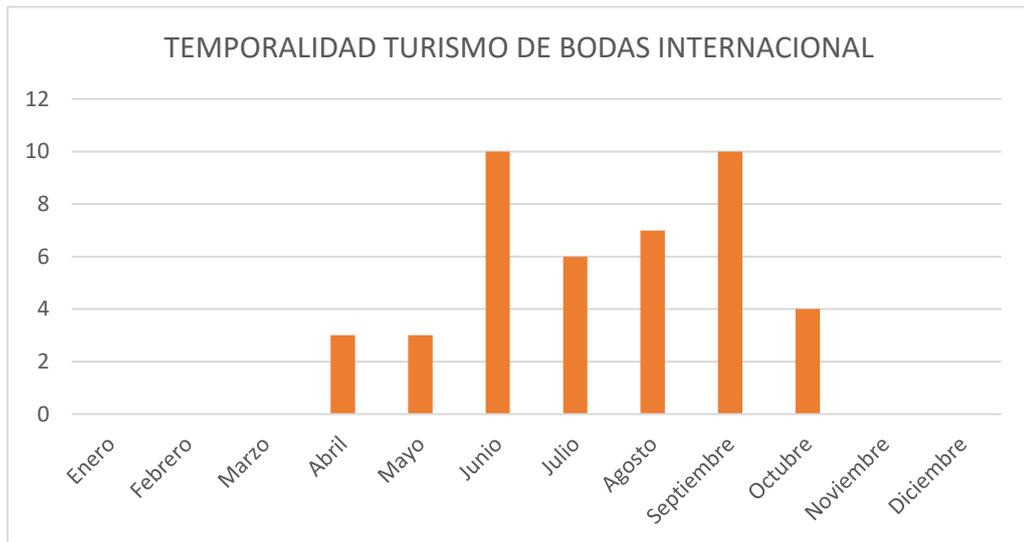


Gráfico 20: Mes celebración bodas internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

El turismo de bodas a nivel internacional se practica mayoritariamente en los meses de junio (23,25%) y septiembre (23,25%). En menor medida, los contrayentes internacionales eligen los meses de abril (6,97%), mayo (6,97%) julio (13,95%), agosto (16,27%) y octubre (9,30%).

El turismo de bodas internacional coincide en el perfil de la estacionalidad con el turismo de bodas nacional diferenciándose del sol y playa en verano. Esto quiere decir que las bodas no se celebran tanto en los meses de julio y agosto, donde los turistas de sol y playa abundan, sino que los turistas de bodas prefieren los meses anteriores y posteriores al verano para celebrar su enlace matrimonial.

### 5.3.3. Valoración aspectos relevantes

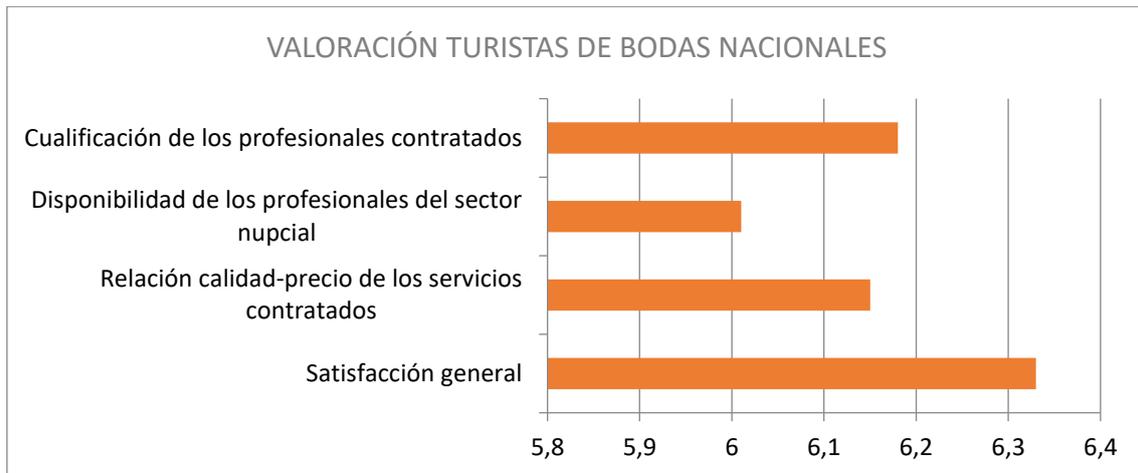


Gráfico 21: Valoraciones turistas de bodas nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Como se puede observar en el gráfico anterior, lo menos valorado, aunque con pequeñas diferencias, es la disponibilidad de profesionales del sector nupcial (6,01 puntos). Por otro lado, la relación calidad-precio ha sido valorada con una media final de 6,15 puntos y la cualificación de los profesionales contratados con una media de 6,18 puntos. Lo más valorado por los turistas de bodas nacionales es la satisfacción general (6,33 puntos)

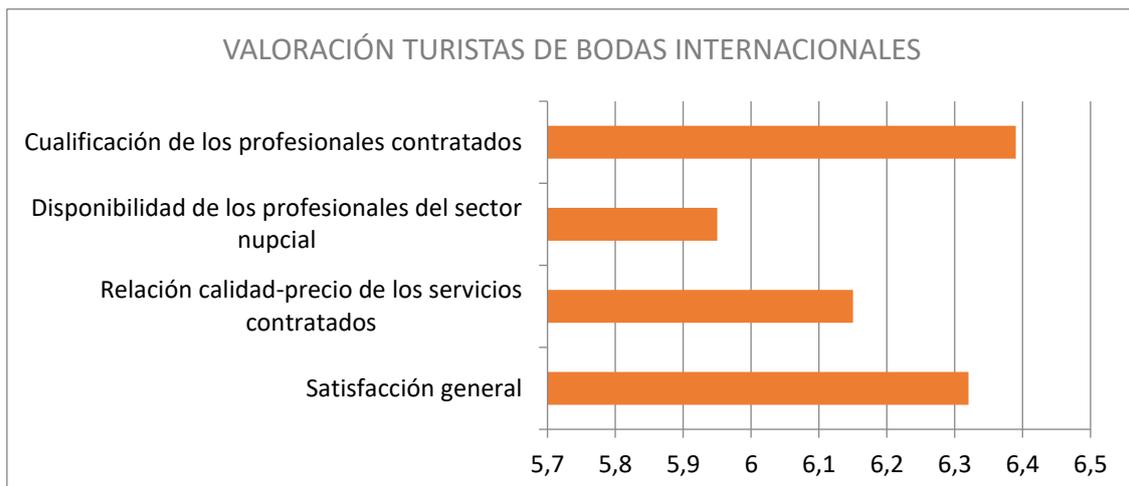


Gráfico 22: Valoraciones turistas de bodas internacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a turistas de bodas.

Por último, lo más valorado por los turistas de bodas internacionales es la cualificación de los profesionales contratados (6,39 puntos) y lo menos valorado es la disponibilidad de los profesionales del sector nupcial (5,95 puntos), coincidiendo en este aspecto con la opinión de los turistas de bodas nacionales. Asimismo, la relación calidad-precio ha sido valorada con una media final de 6,15 puntos (exactamente igual que la puntuación de los turistas nacionales) y la satisfacción general con una media de 6,32 puntos.

De este punto se determina que la puntuación en la cualificación de los profesionales se puede ver condicionada por el intrusismo del que se ha hablado anteriormente al comentar las entrevistas con los profesionales. Los turistas de bodas nacionales tienden a contratar a profesionales del sector quizás menos cualificados buscando un precio más bajo (una de las principales motivaciones a la hora de elegir el destino). Sin embargo, los turistas internacionales no están tan expuestos al intrusismo debido a la falta de idiomas de los profesionales del sector y a que el precio, aunque es un factor determinante cuando escogen un destino, es comparado con los altos precios de sus respectivos países. Asimismo, la puntuación relación calidad-precio varía entre unos turistas y otros quizás por esa misma razón. En referencia a la disponibilidad de los profesionales del sector se observa que los turistas de bodas internacionales tienen una mayor dificultad para encontrar profesionales del sector nupcial que los turistas de bodas nacionales. La satisfacción general es puntuada por ambas partes con una media alta, ya que, la experiencia generada al viajar con el fin de celebrar un enlace nupcial se recuerda consecuentemente de forma globalmente positiva.

## **6. CONCLUSIONES FINALES**

El turismo de bodas es un producto turístico en auge donde contrayentes e invitados celebran un enlace matrimonial en un destino concreto fuera de su residencia habitual. A partir de esta definición se ha desarrollado el estudio sobre la situación de esta tipología turística en el destino Región de Murcia.

En primer lugar, cabe destacar que los tres pilares fundamentales para que un destino de bodas sea turístico son: recursos naturales y artificiales atractivos para la celebración/realización de la boda, una planta hotelera suficientemente amplia y diversa para albergar a contrayentes e invitados y una buena conectividad con los destinos emisores

de esta tipología turística. Por ello, el estudio de la **situación del sector nupcial en la Región de Murcia** se ha realizado partiendo de esta premisa.

En referencia a los recursos naturales, el destino del litoral de la región cuenta con diferentes atractivos para los turistas de bodas: 252 kilómetros de costa, el Mar Menor y el Mar Mediterráneo, parques naturales, zonas rurales y de montaña, buen clima durante todo el año... En cuanto a los recursos artificiales, la Región de Murcia pone a disposición de los turistas de bodas diferentes espacios privados (miradores, paradores, castillos, etc.) con el fin de cumplir sus deseos y generar una experiencia única en entornos privilegiados como puede ser a orillas del Mar Menor...

Respecto a la planta hotelera, cabe destacar que los turistas de bodas se concentran principalmente en las zonas costeras (La Manga, Mar Menor, Águilas y Mazarrón). Los establecimientos hoteleros de estas zonas cuentan en la actualidad con 15.514 plazas, sin embargo, al variar este número dependiendo de la temporada, se determina que el turismo de bodas está muy condicionado por la estacionalidad del turismo de sol y playa.

Por otro lado, la conectividad de la Región de Murcia es todavía limitada, ya que, aún no dispone de una red ferroviaria de alta velocidad (AVE) y el Aeropuerto Internacional de Corvera (abierto a principios de año) aún no cuenta con demasiadas conexiones entre la Región de Murcia y el resto de destinos emisores de turistas de bodas nacionales e internacionales.

En segundo lugar, tras la realización de **entrevistas a “testigos privilegiados”**, es decir, a profesionales del sector nupcial en la Región de Murcia, se concluye que el auge del turismo de bodas en el destino se ve frenado principalmente por el escaso apoyo de la Administración Pública y por el cierre de los establecimientos hoteleros de costa durante los meses de invierno. Para reducir la estacionalidad de la costa murciana se debería dar más importancia al producto turístico de bodas, donde el turismo de bodas y el turismo de sol y playa convivan sin que uno condicione al otro y por el contrario reforzándose mutuamente por su distinta estacionalidad también observada en este trabajo. Además, la Región cuenta con otra serie de dificultades para convertirse en un destino de bodas competitivo: limitaciones legales, falta de profesionales que dominen idiomas, escaso apoyo por parte del Gobierno Regional al producto de bodas y poca difusión y promoción del producto turístico al público internacional. En referencia a las características de las bodas de turistas celebradas en la Región, se determina que los turistas de bodas eligen el destino principalmente por el mar y litoral y el clima.

Por otra parte, todos los profesionales del sector nupcial coinciden en que el perfil general del turista de bodas nacional es de Madrid, el cual suele pernoctar entre 1 y 2 noches, con edad comprendida entre los 25 y los 35 años y con un número de invitados de entre 100 y 150. Asimismo, el perfil general de un turista de bodas internacional es: contrayentes de cualquier punto geográfico, predominando Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, con un número de invitados inferior a 100 personas y que hacen un gasto diario y medio mayor que los turistas nacionales. Concluyendo con las entrevistas, se ha determinado que el sector nupcial está en auge en el destino, ya que, éste cuenta con atractivos recursos naturales, artificiales y humanos, aunque otro factor determinante por el cual los turistas de bodas escogen el destino Región de Murcia es el precio (de pernoctaciones y de celebración de la boda).

Tras el estudio previo de la situación de la Región de Murcia como destino de bodas se ha elaborado un **análisis DAFO** a partir del cual se han establecido una serie de conclusiones y recomendaciones con el fin de corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener y mejorar las fortalezas y explotar las oportunidades.

Por último, tras el análisis de las **encuestas a turistas de bodas**, se concluye que de un total de 103 respuestas válidas, un 58% son turistas nacionales y un 42% son turistas internacionales. Además, respecto al perfil sociodemográfico, los turistas internacionales provienen principalmente de Alemania y Francia y los turistas nacionales son residentes, en su mayoría, de Madrid. Asimismo, la edad de la muestra analizada determina que los turistas de bodas internacionales son de mayor edad que los turistas de bodas nacionales.

En referencia a las características del viaje, los turistas de bodas nacionales escogen el alojamiento buscando principalmente practicidad (cercanía al lugar de la celebración, precio, etc.). El tipo de alojamiento de los contrayentes es de mayor calidad que la media de los invitados. Por otro lado, los contrayentes e invitados residentes en el extranjero demandan una mayor categoría media en el alojamiento que los turistas residentes en España. Se observa que el tipo de alojamiento preferido por los turistas de bodas son los hoteles de 4 y 5 estrellas y los apartamentos turísticos y que los turistas internacionales llevan asociado un mayor gasto en alojamiento por día al demandar establecimientos de mayor categoría en el destino que los turistas nacionales. En referencia a la duración de la estancia, se concluye que los invitados nacionales e internacionales pasan menos días en el destino que los contrayentes nacionales e internacionales. Asimismo, los turistas de bodas nacionales pasan de media entre 2 y 3 noches y los turistas de bodas internacionales entre

4 y 6 o más noches. Por último, la elección del destino por parte de los turistas de bodas nacionales viene principalmente motivada por “mar y litoral”, “residencia de familiares” y “precio” y por parte de los turistas de bodas internacionales por “mar y litoral” “precio” y “clima”.

El último bloque de estudio hace referencia a las características del evento. Respecto al número de invitados, las bodas nacionales registran entre 50 y 200 invitados, sin embargo, las bodas internacionales cuentan con una media de menos de 100 invitados. En referencia al mes de la celebración de la boda, los turistas nacionales eligen los meses de mayo, junio, septiembre y octubre, mientras que los turistas internacionales escogen aproximadamente los mismos, principalmente junio y septiembre. Como se ha comentado con anterioridad, esta estacionalidad debería estudiarse detenidamente, ya que, esta tendencia puede verse motivada por el cierre de los establecimientos hoteleros en temporada baja de sol y playa. Por último, tanto los turistas de bodas nacionales como los internacionales puntúan mejor la satisfacción general y la cualificación de los profesionales contratados que la relación calidad-precio de los servicios contratados y la disponibilidad de los profesionales del sector que es lo peor valorado. Indicando esto, se prevén futuras vías de creación de empleo asociadas al turismo de bodas.

En conclusión, el turismo de bodas es una tipología turística en auge en la Región de Murcia, ya que, este destino cuenta con recursos que se prestan a ello. Sin embargo, para poder posicionarse como destino nupcial es necesario concienciar de la importancia que este sector turístico aporta a nivel económico, social y cultural. Además, tras el estudio se observa la necesidad de apoyo al sector privado por parte de la Administración Pública, así como, la falta de promoción y difusión del producto de bodas. Una vez solventados estos dos principales problemas, se podría conseguir una reducción de la estacionalidad de la costa murciana donde podrían convivir conjuntamente el producto turístico de bodas y el de sol y playa. Asimismo, tras el análisis de las encuestas a turistas de bodas, se observan las características del público del sector nupcial, así como, las características de estas bodas, por lo que, a partir de esto se pueden establecer unas líneas de actuación donde el sector público y privado cooperen con el fin de desarrollar y posicionar el producto turístico de bodas en el destino.

## 7. ANEXOS

### 7.1. Anexo I: Entrevista a profesionales del sector nupcial.

#### **ENTREVISTA TESTIGOS PRIVILEGIADOS**

Esta entrevista se realiza con el objetivo de delimitar y caracterizar el turismo de bodas y su situación y perspectivas desde la opinión y el punto de vista de los profesionales del sector.

Las respuestas obtenidas se tratarán de forma agregada y anónima y con el fin de complementar la información cuantitativa obtenida para la investigación sobre “El Turismo de Bodas en la Región de Murcia”.

Muchas gracias por su colaboración.

1. **¿Qué entiende por turismo de bodas?**
2. **¿Qué dificultades y limitaciones encuentra actualmente para el desarrollo y crecimiento del turismo de bodas?**
3. **En su opinión, ¿cómo valoraría la cualificación de los profesionales participando en el sector nupcial? ¿Alguna cualificación concreta presenta deficiencias para los requerimientos solicitados? ¿Y respecto a la disponibilidad? ¿Existen los suficientes profesionales debidamente cualificados o existe escasez en algún tipo?**
4. **¿Qué evolución cree que tendrá el turismo de bodas en la Región de Murcia? ¿Por qué?**
5. **¿Qué características predominantes tienen las bodas? (meses en las que se celebran (meses de temporada alta y baja), número medio de invitados, nacionalidades y edad media de los contrayentes, número de pernoctaciones asociadas en el destino por el grupo,...)**
6. **Otros comentarios que considere oportunos sobre turismo de bodas.**

## 7.2. Anexo II: Encuesta a turistas de bodas.

### 1. ¿Qué edad tenían cuando se celebró la boda?

- < 35 años
- > 35 años

### 2. ¿Cuál era su lugar de residencia cuando se celebró la boda?

- España
- Extranjero

### 3. En caso de ser "España" la respuesta anterior, ¿de qué provincia?. En caso de ser "Extranjero", ¿de qué país? (respuesta corta)

### 4. ¿En qué tipo de alojamiento se hospedaron? (teniendo en cuenta únicamente a los contrayentes)

- Hotel de 4\*- 5\*
- Hotel de 3\*
- Apartamento turístico
- Villas
- Casas familiares o amigos
- Otro... (indicar)

### 5. Duración de la estancia de los contrayentes (número de noches en el destino)

- 1 noche
- 2 noches
- 3 noches
- 4 noches
- 5 noches
- 6 o más noches

### 6. Número de invitados

- Menos de 50 invitados
- Entre 50 y 100 invitados
- Entre 100 y 200 invitados
- Más de 200 invitados

### 7. ¿En qué tipo de alojamiento se hospedaron mayoritariamente sus invitados?

(Selección múltiple)

- Hotel de 4\*- 5\*
- Hotel de 3\*
- Apartamento turístico

- Villas
- Casas familiares o amigos
- Otro... (indicar)

**8. Duración de la estancia de sus invitados (número de noches en el destino)**

- 1 noche
- 2 noches
- 3 noches
- 4 noches
- 5 noches
- 6 o más noches

**9. Valore de 1 a 7 la cualificación de los profesionales contratados.**

**10. Valore de 1 a 7 la disponibilidad de los profesionales del sector nupcial.**

**11. Valore de 1 a 7 la relación calidad-precio de los servicios contratados.**

**12. Valore de 1 a 7 la satisfacción general.**

**13. ¿Por qué eligieron el destino para la celebración de su boda? (Selección múltiple)**

- Precio
- Clima
- Accesibilidad
- Residencia de familiares
- Mar y Litoral
- Otro... (especificar)

**14. Mes en el que se celebró la boda**

- Enero
- Febrero
- Marzo
- Abril
- Mayo
- Junio
- Julio
- Agosto
- Septiembre
- Octubre
- Noviembre
- Diciembre

## 8. BIBLIOGRAFÍA

Amster, R. (2012). *Destination weddings are evolving in scope*. Recuperado de: <http://www.travelmarketreport.com/articles/Destination-Weddings-Are-Evolving-in-Scope> [Fecha de consulta: 25/02/2019]

Badgett, M., Bradley Sears, R., Homer, S.K., Curtis, P. & Kukura, E. (2006). *The impact on New Mexico's budget of allowing same sex couples to marry*. Recuperado de: <http://www.buddybuddy.com/mar-nm-r.pdf> [Fecha de consulta: 12/03/2019]

CARM. Oferta turística al 31/12/2018. Recuperado de: [https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=64201&IDTIPO=100&RASTRO=c1095\\$m11170,11276](https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=64201&IDTIPO=100&RASTRO=c1095$m11170,11276) [Fecha de consulta: 06/04/2019]

INE (2018). *Encuesta número de viajeros y pernoctaciones en la Región de Murcia*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.

Kim, S., & Agrusa, J. (2005). "The positioning of overseas honeymoon destinations" en *Annals of tourism research*, Vol. 32 (4), pp. 887-904.

Major, B., McLeay, F., & Waine, D. (2010). "Perfect weddings abroad" en *Journal of vacation marketing*, Vol.16 (3), pp. 249-262.

Murcia Turística (2016) *Folleto profesional*. Recuperado de: [https://www.murciaturistica.es/webs/murciaturistica/documentos/1/DOCUMENTOS\\_1\\_1\\_336.pdf](https://www.murciaturistica.es/webs/murciaturistica/documentos/1/DOCUMENTOS_1_1_336.pdf) [Fecha de consulta: 06/04/2019]

Murcia Turística (2018): Página web. *Viajeros y Pernoctaciones según destinos en la Región de Murcia*. Estadísticas desde enero de 2018 hasta diciembre de 2018. Recuperado de: <https://www.murciaturistica.es/es/estadisticas-de-turismo?pagina=viajeros-y-pernoctaciones-segun-destinos&mes-desde=01&mes-hasta=12&anu-desde=2018&anu-hasta=2018> [Fecha de consulta: 06/04/2019]

Mintel (2010). *Weddings and honeymoons abroad – UK*. Recuperado de: <http://oxygen.mintel.com/display/479945/> [Fecha de consulta: 13/03/2019]

Poon, A. (2009). "Prospects for the British market 2009" en *Tourism Industry Intelligence*, vol. 16 (1), pp. 1-4.

Siles, D., & García, P.J. (2017). "Región de Murcia" en *Balance de la Actividad Turística 2017*. Capítulo .III.13 ,Pp.275-284. AECIT, Editorial Universitaria Ramón Aceres.